

MON CATALOGUE DE FORMATION EN RÉGION RHÔNE-ALPES



2026-2027



SOMMAIRE

Clique sur les
thématiques
pour être dirigé
vers la page ➡

ÉDITO	3
01 CALENDRIER RÉGIONAL	4
02 LA FORMATION AVEC LE CJD	5
Quelques chiffres	5
Les différentes offres	6
Notre catalogue de formation pour les forums formation	8
Focus sur Copernic	9
Parcours JD	10
03 LA BOÎTE À OUTILS	11
Comment s'inscrire ?	11
Inscription sur My CJD : trucs et astuces	12
Comment financer ma formation ?	13
04 FORUM FORMATIONS	14
Memento	14
Forum d'Automne (100 % JD) - Novembre 2026	16
Forum d'Hiver (100 % JD) - Janvier 2027	17
Forum JD & Co (JD & collabs) - Mars 2027	18
Forum pour tous (JD, famille & collabs) - Avril 2027	19
Hors forums (JD & collabs)	20
05 TES CONTACTS EN RÉGION	21
ANNEXES	23



ÉDITO

“ Chères et chers JD,

VÉRITABLE PILIER de notre mouvement, la formation est un incontournable au CJD. C'est elle qui nous permet **d'évoluer, de progresser... et d'oser diriger autrement.**

L'équipe formation de la région, composée de vos Référents Formation de Section (RFS), de Chloé (salariée CJD Rhône-Alpes), de Chrystelle (Co-RFR) et de moi-même, porte une ambition simple : vous proposer un catalogue de formations **en lien direct avec vos ENJEUX, vos BESOINS et vos ENVIES.**

SE FORMER, C'EST PROGRESSER !

Nous vous invitons à découvrir le **nouveau catalogue pour la saison 2026-2027**. Nous sommes, avec vos RFS, à votre entière disposition pour répondre à vos questions et vous accompagner dans vos choix.

Cette année, nos formations se dérouleront dans le bâtiment de notre **NOUVEAU BUREAU : la Maison du CJD Rhône-Alpes à Écully.**

Seule exception : le forum d'avril, où nous nous téléporterons en Haute-Savoie, au bord du lac d'Annecy, à Saint-Jorioz.



Pour cette nouvelle saison, nous vous proposons **4 FORUMS** formations :

- **Le forum d'Automne, JD**
- **Le forum d'Hiver, JD**
- **Le forum JD&Co, ouvert aux JD et collaborateurs**
- **Le forum pour tous, ouvert aux JD, leurs familles et collaborateurs** (des formations pour les JD, certaines ouvertes aux conjoints, d'autres à vivre en famille et même des formations dédiées à vos enfants et adolescents)

Sans oublier les **formations hors-forums**, organisées à la demande. N'hésitez pas à vous rapprocher de vos RFS pour leur faire part des formations que vous avez envie de suivre ou de mettre en place.

Notre envie d'apprendre fait vivre notre mouvement !
Au plaisir de tous vous retrouver en formation.



Julien PHILIPPE
Responsable
Formation Région
RFR 2026-2028



Chrystelle JEANVOINE
Co Responsable
Formation Région
RFR 2026-2028

Accompagnement des personnes en situation de Handicap ou difficulté momentanée : Les formations de la SARL ETAPE sont adaptables pour tous. Il vous suffit de nous contacter à formation@cjd.net et nous nous ferons un plaisir de vous répondre et de prendre contact avec le formateur afin de tout mettre en place pour vous accueillir en formation.

01 CALENDRIER RÉGIONAL



7 - 8 - 9 octobre
Université du Développement
Personnel (ouverture des
inscriptions le 22 juin 2026)

24 septembre à 10h

Ouverture des inscriptions
pour toute l'année

19 - 20 novembre

Forum d'Automne

2027

28 - 29 janvier

Forum d'Hiver

5 février

Rencontre du Réseau

18 - 19 mars

Des racines et des JD

18 - 19 mars

Forum JD & Co

22 - 23 avril

Forum pour tous

9 - 10 - 11 juin

Campus

- Évènement national
- Évènement régional
- Forum JD
- Ouvert aux collabs
- Ouvert aux familles

02 LA FORMATION AVEC LE CJD



1 • Quelques chiffres

La formation au CJD c'est :

La formation qui permet aux JD de s'inspirer, d'expérimenter, d'apprendre ensemble. Pour se changer soi-même, changer son entreprise et aussi changer la société et le monde, c'est l'effet papillon !

Au sein du CJD, on apprend de plusieurs manières :

- Les **plénières** pour s'inspirer ;
- Le **parcours JD** pour s'intégrer, être accompagné, s'engager, un parcours qui valorise la transmission entre JD ;
- Des **racines et des JD** pour apprendre à transmettre les valeurs et les forces du CJD ;
- Les **commissions** pour expérimenter et partager entre pairs ;
- Le **campus**, pour devenir animateur de commissions et se former aux fonctions de bureau ;
- Les **forums formations** pour se former sur des thématiques spécifiques ;
- L'**université du développement personnel** pour transformer son écologie intérieure ;
- Le **parcours Copernic**, formation-action « made by CJD » pour ré-entreprendre autrement.

96 %

Taux de satisfaction

Près de 4600

Entrepreneur-e-s
et collaborateurs formé-e-s
chaque année

+ 400

Sessions programmées
chaque année

+ 700

JD en formation Copernic

+ 200

Formateurs référencés

+ 230

Thématiques proposées
au catalogue national

+ 50

Forums par an

2

Jours de formation minimum
par an pour chaque JD

+ de 70 000

heures de formation

2 • Les différentes offres

Forum formation

Se construire, Diriger, Pérenniser, Rayonner

De 1 à 3 jours

Parcours Copernic

Parcours de professionnalisation au métier de dirigeant

2,5 ans

UDP

Université du Développement personnel

2,5 jours

Parcours JD

5 modules : Valeurs et performances, VISA, Facil, Apprendre à apprendre, Influence et dynamique
Nouveau module 2026 : Boussole

De 1 à 2 jours/module

Campus JD

Animateurs de Commissions
Prise de fonctions de bureau

1,5 jour en présentiel +
modules à distance avec
360 Learning

Les forums formation

Les forums sont des formations présentielles collectives de 1 à 3 jours selon la région avec plus de 200 thématiques parmi les 4 axes proposés : Se construire, Diriger, Pérenniser et Rayonner.

Le forum permet au JD de se former pour progresser, de s'ouvrir à la convivialité du CJD et aussi d'avoir accès à un catalogue de formation de qualité à des tarifs préférentiels. Pour la région, organiser un forum c'est construire des événements inter-sections. Pour la section, c'est impulser la formation et la convivialité.

Il existe différents types de forums : le Forum JD, le forum collaborateur, le forum famille, le forum parcours JD et les formations hors forum qui sont encadrées par le CJD Formation.

Le parcours Copernic

« Copernic » est un dispositif unique de réflexion-action entièrement dédié au métier de dirigeant entrepreneur. Lancé en 2007, Il propose un accompagnement de nos JD sur 2,5 ans, sur 7 modules riches en concepts, mises en situation et outils de pilotage. La complexité, l'hétérogénéité, les compétences, la posture entrepreneuriale, la vision, les résultats.

Le Parcours Copernic est une vraie plongée au cœur de la posture de dirigeant-e et des compétences indispensables pour réussir. Agir avec compétence pour construire une entreprise pérenne et sereine, pour le Dirigeant-Entrepreneur et les parties constituantes à l'entreprise.

L'université du développement personnel

L'Université du développement personnel (UDP) est une formation en présentiel collective de 2,5 jours comme un forum formation dans un lieu inspirant avec un programme d'une quinzaine de formations proposées.

Ces formations permettent au JD d'être pleinement soi, de tracer des chemins vers soi, d'acquérir de la puissance et du succès, et aussi d'apprendre à canaliser ses émotions et son stress et de se libérer de ses chaînes.

L'UDP contient des thèmes inspirants alliant business et spiritualité où le but est de booster la confiance en soi. Car changer le monde commence par se changer soi-même.

Programmé du 7 au 9 octobre 2026.

La formation professionnelle*



Les dispositifs du CJD**



* Vous pouvez vous adresser à votre OPCO pour des prises en charge possibles sur ces formations.

** Ces offres/modules ne sont pas de la formation professionnelle et ne peuvent être prises en charge par votre OPCO ni dans le cadre de votre CPF.

3 • Notre catalogue de formation pour les forums formation

Afin de vous orienter dans vos choix de formation, vous trouverez ci-dessous notre cartographie de l'offre de formation dans le cadre des forums. 4 grands piliers qui permettent de construire un parcours de formation pour chaque JD en fonction de ses envies et de ses besoins. Ce catalogue aura pour vocation à s'enrichir régulièrement sur différentes thématiques en fonction de la remontée des besoins.



Se Construire

- Bien-être du dirigeant**
 - Équilibre du dirigeant
 - Stress
 - Gestion des émotions
- Inner change**
- Leadership**
 - Dirigeant Leader
 - Intelligence Relationnelle
- Efficacité professionnelle**



Diriger

- Management**
 - Gestion de conflits
 - Techniques de management
 - Management d'équipe
 - Management à distance
- Posture**
 - Autonomie
 - Décider
 - Persuader
- Techniques RH**
 - Techniques d'entretien
 - Recrutement
- Pilotage**
 - Organisation
 - Finances et Juridique
 - Gouvernance



P érenniser

- Vision**
- Stratégie et Développement**
 - Stratégie Globale
 - Business Stratégie
 - Stratégie de communication
 - Stratégie financière
 - Stratégie digitale
- Innover**
 - Techniques d'innovation
 - Créativité
- Responsabilité**
 - Initiation à la RSE
 - Nouveaux modèles économiques
 - Environnement

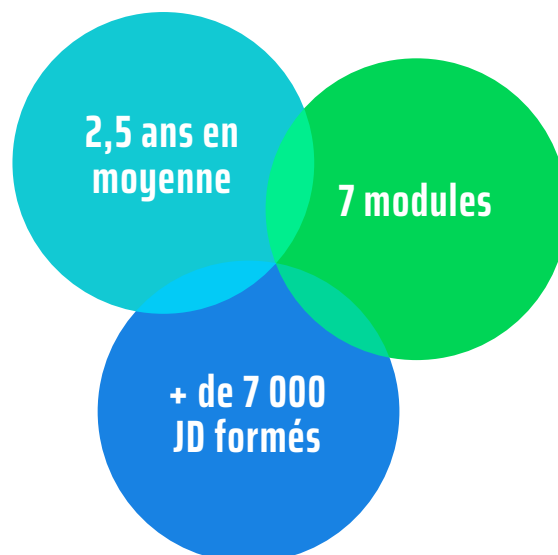


Rayonner

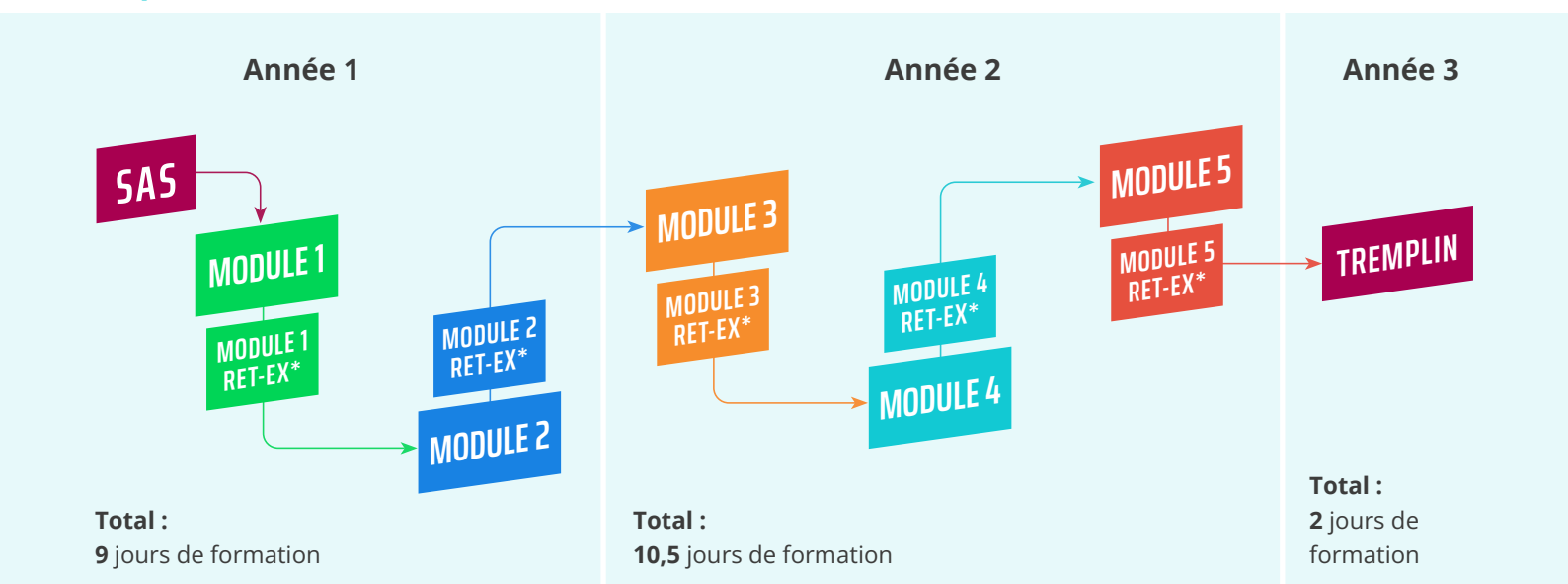
- Personal branding**
- Storytelling**
- Communiquer**
 - Prise de parole en public
 - Techniques de communication

4 • Focus sur Copernic

Devenir dirigeant-e, ça s'apprend ! C'est pourquoi le CJD a créé un programme unique pour aider le JD à devenir un-e pro à tous les niveaux : posture, stratégie, management, équilibre... Nous ne laisserons aucun sujet de côté pour lui permettre de tirer le meilleur de cette aventure.



Le parcours :



* Retours d'expérience



RAPPEL

12 !

C'est le nombre de JD par promo !
N'hésite pas à en parler autour de toi, en section pour atteindre ce chiffre le plus vite possible.

Les rentrées se font maintenant librement

Pour plus d'informations sur les contenus des modules et les modalités, vous pouvez consulter notre site en ligne à la page suivante : <https://formation.cjd.net/copernic> et nous contacter sur copernic@cjd.net

5 • Parcours JD

Ces modules sont animés par des JD, formés à cet effet. Ils sont parfois proposés en région ou inter-régions en fonction des besoins.

Plusieurs stages internes sont proposés au JD pour l'aider à progresser dans le Mouvement, à assumer des responsabilités croissantes : c'est le « parcours JD ». Il est constitué de :

VISA

Conduite de réunion et animation de commission : Ce module vise à renforcer les capacités d'animation d'une commission de travail.

Il apprend à poser une problématique, fixer des objectifs, favoriser la participation et la production des participants. Suivre ce module est recommandé dans les 10 mois suivant Valeurs et performances.



Valeurs et Performances

SAS d'entrée et Module d'information, il permet de valider l'adéquation entre les valeurs du dirigeant et celles portées par le Mouvement. L'adhésion au CJD est validée à son issue !



Apprendre à Apprendre



Apprendre à Apprendre s'adresse aux JD ayant suivi VP. Il vise à explorer pas à pas ce qu'est l'apprentissage, avec comme finalité : **construire son propre parcours de développement personnel, professionnel** et militant en nous appuyant sur les ressources du CJD. Au cours du module, les participants devront être observateurs d'eux-mêmes et de leur processus d'apprentissage.

Influence et Dynamique



Ce module permet **d'être influent localement, de formaliser sa connaissance ainsi que son engagement au CJD**. Objectifs pour le JD :

- Être capable de s'impliquer au sein du Mouvement ;
- Connaître le fonctionnement du CJD sous les 4 axes : section, région, national et international ;
- Être à l'aise dans la prise de parole.

FACIL



Donner au JD un premier niveau de maîtrise de **l'Intelligence Collective**, au service de la dynamique de groupe, de la co-crédation, la co-décision et l'engagement dans l'action.

Boussole



Le nouveau module du Parcours JD :

Si VP lance le futur JD dans sa transformation personnelle, BOUSSOLE l'embarque pour traduire les convictions du CJD en actions concrètes dans son entreprise. 2 jours pour cartographier son écosystème, identifier ses premiers impacts mesurables, et repartir avec un plan d'action connecté aux commissions et formations CJD.

03 LA BOITE À OUTILS



1 • Comment s'inscrire ?

Bonne nouvelle ! Tu as la possibilité de choisir le paiement en prélèvement SEPA et le prélèvement n'aura lieu que 45 jours avant la formation :



1

Sois à jour de ta **cotisation annuelle** au moins 30 minutes avant l'ouverture des inscriptions.

2

Anticipe et **complète ton compte MyCJD en amont des inscriptions** pour gagner du temps (infos entreprises, collaborateurs, mandats SEPA...), tu peux renseigner plusieurs entreprises sur ton compte Mycjd et choisir la bonne lors de l'inscription.

3

Le jour de l'ouverture des vœux, **remplis le formulaire avec tes choix**

4

La région t'enverra un mail pour t'informer de la validation de tes vœux. Tu devras **finaliser et payer sur le site**. Mais bonne nouvelle ton prélèvement SEPA ne se fera que 45 jours avant la formation !

5

Retrouve tes **documents et factures** dans ton espace privé à partir de MyCJD.



2 • Process d'inscription

ÉTAPE 1

Fais tes vœux de formation à partir de ce catalogue et de la fiche mémento en te faisant accompagner par ton Référent Formation Section [RFS], le cas échéant.

ÉTAPE 2

Sois à jour de ta cotisation CJD au minimum 30 mn avant la date d'ouverture des inscriptions, sous peine de ne pouvoir t'inscrire.

ÉTAPE 3

Indique tes vœux de formation sur le formulaire reçu par mail.

Pour les JD et les collaborateurs : La clôture des vœux est le 15/09/2026, et la validation de tes vœux au comité d'orientation de la CRF le 23/09/2026.

ÉTAPE 4

Le Comité d'Orientation passé, tu seras informé.e, par mail, de la validation de tes vœux de formation.

⚠ ATTENTION : Une fois informé.e de la ou les formations validées en réunion de concertation, **TU ES ENGAGÉ.E ET TU DOIS T'INSCRIRE.**

En cas d'annulation, les conditions suivantes s'appliquent :

Ton annulation est prise en compte à la réception de ton mail à formation@cjd.net et à ton RFS.

- **100 % TTC** de frais si le désistement intervient **15 jours calendaires** avant le début de la formation.
- **50 % TTC** de frais si le désistement intervient entre **16 et 30 jours calendaires** avant le début de la formation.
- **Néant** si le désistement intervient plus de **30 jours calendaires** avant le début de la formation.

ÉTAPE 5

À toi maintenant de t'inscrire aux formations préalablement validées par la région sur <https://formation.cjd.net/>

ÉTAPE 6

Ton inscription effectuée, tu recevras une confirmation puis une convention et le programme de formation, et la convocation.

Tu recevras une facture d'acompte 15 jours après ton prélèvement si tu as payé en SEPA ou dès ton inscription si tu as choisi le paiement CB ; Enfin, à l'issue de la formation, ta facture définitive, ton certificat de réalisation et ta feuille de présence. Pense à consulter tes spams.

Conserve ces documents et transmets-les, le cas échéant, à la personne en charge de la formation dans ton entreprise



3 • Comment financer ma formation ?

Accompagner les JD dans la prise en charge de leur formation fait partie de notre rôle. Pour vous aider, le nouveau site comporte une rubrique « financer ma formation » qui présente un process d'accompagnement simple pour la prise en charge et faciliter la démarche administrative.

Besoin de plus d'infos ?

[Financer ma formation](#)

Les différents OPCO opérateurs de compétences

Un **OPCO** (Opérateur de compétences) est un organisme agréé par l'État qui a pour mission de financer l'apprentissage, la formation professionnelle, d'accompagner les branches à construire des certifications professionnelles et d'accompagner les entreprises (moins de 50 salariés) à définir leurs besoins de formation.

Identifier son OPCO

Il existe aujourd'hui 3 principales méthodes pour connaître son opérateur de compétences :

En rentrant son numéro de SIRET sur le site [CFAdock](#)

Vous n'adhérez pas encore à un OPCO ? Utilisez la liste suivante en cliquant [ici](#) pour trouver votre OPCO grâce à votre Identifiant de Convention Collective (IDCC).

Si vous n'adhérez pas encore à un OPCO et que vous n'appliquez pas de convention collective, vous trouverez votre OPCO en fonction de votre secteur d'activité dans la liste ci-dessous :

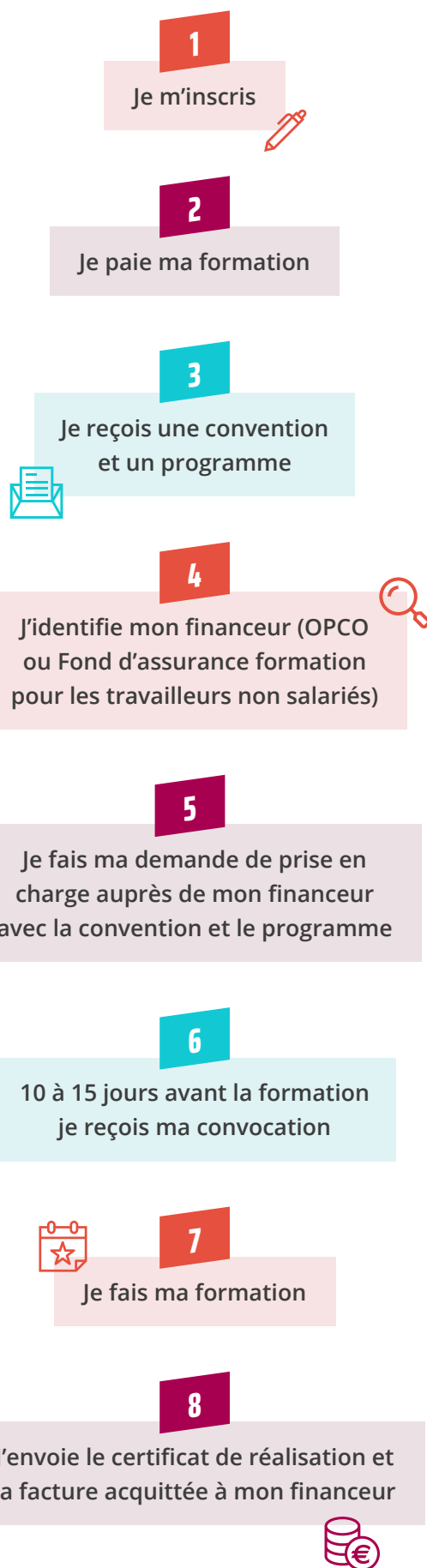
[Liste des opérateurs de compétences](#)

Établir un devis

Tu peux établir un devis en toute autonomie si besoin.

Facture d'acompte

Tu recevras une facture d'acompte dès ton inscription si tu paies en CB ou 15 jours après ton prélèvement si tu choisis le SEPA.



Tous les documents liés à ton inscription sont envoyés sur **ton adresse mail**.
Vérifie tes spams et transmet-les à la personne en charge dans ton entreprise.

❗ Les factures sont envoyées à l'issue de la formation.

04 FORUM FORMATIONS

MEMENTO 2026-2027

Ce memento te donne une vision globale des forums de l'année. À toi de construire ton parcours formation ainsi que celui de tes collaborateurs.

● Se construire ● Diriger ● Pérenniser ● Rayonner ● Parcours ● En famille

Coche tes
choix de
formation

FORUM D'AUTOMNE
100 % JD
19 • 20 novembre 2026
Maison du CJD RA
Bâtiment C à Ecully

Formation	Formateur	
● Le jeu du Roi et de la Reine®	Luc BLANCKAERT	
● Ennéagramme <i>Module 1</i> : Les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	
● Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	
● Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)	Céline DELAVEAU	
● Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	
● VISA	Animateur.trice JD	
● BOUSSOLE	Animateur.trice JD	
● AAA	Animateur.trice JD	

FORUM D'HIVER
100 % JD
28 • 29 janvier 2027
Maison du CJD RA
Bâtiment C à Ecully

● Oser et savoir dire	Nicolas BOULOGNE	
● Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement	Anne-Laure NOUVION	
● Gestion financière <i>Niveau 1</i>	Bruno PASCAL	
● Manager les personnalités difficiles	Clément JACQUIER	
● Recruter sans se tromper	Alain HUMBERT	
● Booster vos ventes BtoB avec la méthode de l'Échiquier	Stéphane GAUTHIER	
● FACIL	Animateur.trice JD	
● I&D	Animateur.trice JD	
● BOUSSOLE	Animateur.trice JD	
● AAA	Animateur.trice JD	

FORUM JD & CO
JD & COLLABS
18 • 19 mars 2027
Maison du CJD RA
Bâtiment C à Ecully

● Ennéagramme <i>Module 1</i> : Les 9 profils de personnalité	Xavier MOUNIER	
● Gestion du temps	Vincent DARGET	
● Améliorer ses usages numériques et son organisation à l'ère de l'hyperconnexion	Vincent DUPIN	
● Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace !	Bernadette PRICE	
● Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles	Jérôme BRISEBOURG	
● Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !	Ha NGUYEN DAC	
● Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre !)	Alain MULERIS	
● Racontez votre histoire avec succès (Storytelling)	Philippe LAMBLIN	
● VISA	Animateur.trice JD	

● Se construire
 ● Diriger
 ● Pérenniser
 ● Rayonner
 ● Parcours
 ● En famille

Coche tes choix de formation



FORUM POUR TOUS

JD, FAMILLES & COLLABS

22 - 23 avril 2027



Le Pré du Lac
à Saint-Jorioz

Formation		Formateur	
JD			
●	Dépassement de soi	🌶️🌶️🌶️	Julien MAUGEY
●	Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision	🌶️	Christophe PAIN
JD • Collabs • Conjointes			
●	Ennéagramme <i>Module 3</i> : Sous-types et axes de progression	🌶️🌶️	Xavier MOUNIER
●	Devenir un aimant à succès, ça s'apprend !	🌶️	Alain HUMBERT
●	Profil-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures		Nicolas BOURADA
●	Écoute active	🌶️	Corinne LEFEVRE
●	L'art de la répartie	🌶️	Fanny HILD
En famille			
●	Être une famille agile et autonome • <i>dès 7 ans</i>		Alexandrine LOUBRADOU Apolline LOUBRADOU
●	Parents, ados, IA : mode d'emploi • <i>dès 14 ans</i>		Régis BUTTY
Ados			
●	Prise de parole en public • <i>13 - 18 ans</i>		Frédéric CATELAIN
●	Mind Mapping • <i>13 - 18 ans</i>		Formateur à définir
Enfants			
●	À la recherche de ton propre clown • <i>5 - 12 ans</i>		Sandra PELISSON
●	Club enfants		

HORS FORUM

JD & COLLABS



Maison du CJD RA
Bâtiment C à Ecully

Gestion financière <i>Niveau 2</i>			Bruno PASCAL
	L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown	🌶️🌶️🌶️	Lucie PASCUTTO
	Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant	🌶️	Lydwine MOTTE
	Médiation et gestion de conflits	🌶️🌶️	Caroline JOLLY
	Les fondamentaux du management (Profil vite, manager juste avec Color Progress®)		Franck LE TALLEC



LES FORMATIONS PIMENTÉES, C'EST QUOI ?

Les formations en développement personnel permettent aux JD d'apprendre à mieux se connaître et à vivre leur métier de dirigeant.e avec **plus de sérénité**. Elles sont ouvertes à toutes et tous mais certaines présentent un contenu qui s'adresse à un public aguerri, qui a l'habitude de travailler sur soi. Nous vous recommandons de suivre les légendes « **piment** » afin de vous protéger d'une **situation émotionnelle complexe**.

Ces formations s'appuient parfois sur des éléments qui ne présentent pas de fondement scientifique et c'est pourquoi nous encourageons les JD qui suivent ces formations à **garder une prise de recul** quant aux outils et un certain esprit critique vis-à-vis du contenu. Nos formateurs et formatrices sont tenus de respecter les valeurs du CJD et l'intégrité des JD en proposant un cadre de formation **saint et sécurisant**. Vous avez la possibilité de nous faire remonter toute situation que vous jugez inappropriée via le questionnaire d'évaluation du CJD Formation envoyé en fin de formation ou directement à l'adresse formation@cjd.net.

Si vous avez un doute, vous pouvez contacter vos RFS/RFR pour vous aider à vous orienter.



Gardez en tête que ces formations peuvent **parfois bousculer** mais elles restent ouvertes au plus grand nombre, que vous ayez l'habitude de travailler sur vous ou non.



Ces formations demandent une **stabilité émotionnelle certaine** afin de pouvoir les suivre sans risque. Recommandées si vous avez déjà suivi des formations en développement personnel.



Attention : Ces formations sont réservées à un **public aguerri** en développement personnel.



FORUM D'AUTOMNE

100 % JD

19 - 20 NOVEMBRE 2026

Ouverture des inscriptions
le jeudi 24/09/26 à 10hMaison du CJD RA
Bâtiment C à Ecully

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

NEW Le jeu du Roi et de la Reine®		Luc BLANCKAERT	870 €
Ennéagramme Module 1 : Les 9 profils de personnalité		Xavier MOUNIER	870 €

PERENNISER

TARIF HT

Devenir un professionnel augmenté avec l'IA ChatGPT	Régis BUTTY	870 €
---	-------------	-------

RAYONNER

TARIF HT

Devenez détective du non verbal (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)	Céline DELAVEAU	870 €
Prise de parole en public	Frédéric CATELAIN	870 €

PARCOURS

TARIF TTC

VISA • Inscriptions via maregioncjd.fr	Animateur·trice JD	160 €
BOUSSOLE • Inscriptions via maregioncjd.fr	Animateur·trice JD	160 €
AAA • Inscriptions via maregioncjd.fr	Animateur·trice JD	160 €



FORUM D'HIVER

100 % JD

28 - 29 JANVIER 2027



Ouverture des inscriptions le jeudi 24/09/26 à 10h

Maison du CJD RA
Bâtiment C à Ecully

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

NEW

Oser et savoir dire



Nicolas BOULOGNE

870 €

DIRIGER

TARIF HT

NEW

Manager avec les neurosciences : entre biais cognitifs et conduite du changement



Anne-Laure NOUVION

870 €

Gestion financière Niveau 1

Bruno PASCAL

870 €

NEW

Manager les personnalités difficiles



Clément JACQUIER

870 €

Recruter sans se tromper

Alain HUMBERT

870 €

PERENNISER

TARIF HT

NEW

Booster vos ventes BtoB avec la méthode de l'Échiquier

Stéphane GAUTHIER

870 €

PARCOURS

TARIF TTC

FACIL • Inscriptions via maregioncjd.fr

Animateur·trice JD

160 €

I&D • Inscriptions via maregioncjd.fr

Animateur·trice JD

160 €

BOUSSOLE • Inscriptions via maregioncjd.fr

Animateur·trice JD

160 €

AAA • Inscriptions via maregioncjd.fr

Animateur·trice JD

160 €



FORUM JD & CO

JD & COLLABS

18 - 19 MARS 2027



Ouverture des inscriptions
le jeudi 24/09/26 à 10h

Maison du CJD RA
Bâtiment C à Ecully

SE CONSTRUIRE

			TARIF HT
Ennéagramme <i>Module 1 : Les 9 profils de personnalité</i>		Xavier MOUNIER	870 €
Gestion du temps		Vincent DARGET	870 €
NEW Améliorer ses usages numériques et son organisation à l'ère de l'hyperconnexion		Vincent DUPIN	870 €
Mieux se connaître et découvrir sa zone d'audace !		Bernadette PRICE	870 €

DIRIGER

			TARIF HT
NEW Performer dans l'incertitude : s'inspirer des principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles		Jérôme BRISEBOURG	870 €
Découvrez votre excellence dans l'action et créez le totem de votre talent en 3D !		Ha NGUYEN DAC	870 €

PERENNISER

			TARIF HT
Vendez comme vous êtes (Avant j'aimais pas vendre !)		Alain MULERIS	870 €

RAYONNER

			TARIF HT
NEW Racontez votre histoire avec succès (Storytelling)		Philippe LAMBLIN	870 €

PARCOURS

			TARIF TTC
VISA • Inscriptions via maregioncjd.fr		Animateur-trice JD	JD 160 € Collab 360 €

LES
FORMATIONS
PIMENTÉES,
C'EST QUOI ?

FORUM POUR TOUS

JD, FAMILLES & COLLABS
22 - 23 AVRIL 2027



Ouverture des inscriptions
le jeudi 24/09/26 à 10h

Inscriptions conjoints et
famille via maregionjd.fr

Le Pré du Lac
à Saint-Jorioz

SE CONSTRUIRE

TARIF HT

JD	NEW	Dépassement de soi		Julien MAUGEY et Julien SOIVE	1 090 €
JD		Le nudge : méthode douce pour inspirer la bonne décision		Christophe PAIN	870 €
JD • COLLABS • CONJOINTS		Ennéagramme <i>Module 3</i> : Sous-types et axes de progression		Xavier MOUNIER	870 €
JD • COLLABS • CONJOINTS		Devenir un aimant à succès, ça s'apprend !		Alain HUMBERT	870 €
JD • COLLABS • CONJOINTS		Profiler-Manager : décoder les postures pour éviter les impostures		Nicolas BOURADA	870 €
JD • COLLABS • CONJOINTS		Écoute active		Corinne LEFEVRE	870 €

RAYONNER

TARIF HT

JD • COLLABS • CONJOINTS	NEW	L'art de la répartie		Fanny HILD	870 €
-----------------------------	-----	----------------------	--	------------	-------

EN FAMILLE

TARIF TTC

	Être une famille agile et autonome • dès 7 ans	Alexandrine LOUBRADOU Apolline LOUBRADOU	300 € / enfant 400 € / adulte
NEW	Parents, ados, IA : mode d'emploi • dès 14 ans	Régis BUTTY	300 € / enfant 400 € / adulte
ADOS	Prise de parole en public • 13 - 18 ans	Frédéric CATELAIN	300 €
ADOS	Mind Mapping • 13 - 18 ans	Formateur à définir	300 €
ENFANTS	À la recherche de ton propre clown • 5 - 12 ans	Sandra PELISSON	300 €
ENFANTS	Club enfants		150 €



HORS FORUM

JD & COLLABS



Ouverture des inscriptions
le jeudi 24/09/26 à 10h

Maison du CJD RA
Bâtiment C à Ecully

HORS FORUM DÉJÀ PLANIFIÉS

3 et 4 déc. 2026	Les fondamentaux du management (Profilier vite, manager juste avec Color Progress®)	Franck LE TALLEC	870 € HT
4 et 5 mars 2027	Médiation et gestion de conflits	Caroline JOLLY	870 € HT
11 et 12 mars 2027	Gestion financière Niveau 2	Bruno PASCAL	870 € HT
11 et 12 février 2027	NEW Intelligence émotionnelle et performance du jeune dirigeant	Lydwine MOTTE	870 € HT
27 et 28 mai 2027	NEW L'art du lâcher-prise : à la rencontre de votre clown	Lucie PASCUTTO	870 € HT

05 TES CONTACTS EN RÉGION



Julien PHILIPPE

Responsable
Formation Région
Lyon

06 85 22 59 08
julien.philippe@cjd.net



Chrystelle JEANVOINE

Co-Responsable
Formation Région
Albertville

06 12 50 75 55
chrystele.jeanvoine@cjd.net



Alexandre JACQUET

Responsable
Parcours Région
Lyon

06 58 71 42 62
alexandre.jacquet1@cjd.net



Karine MYOTTE

Nord-Isère

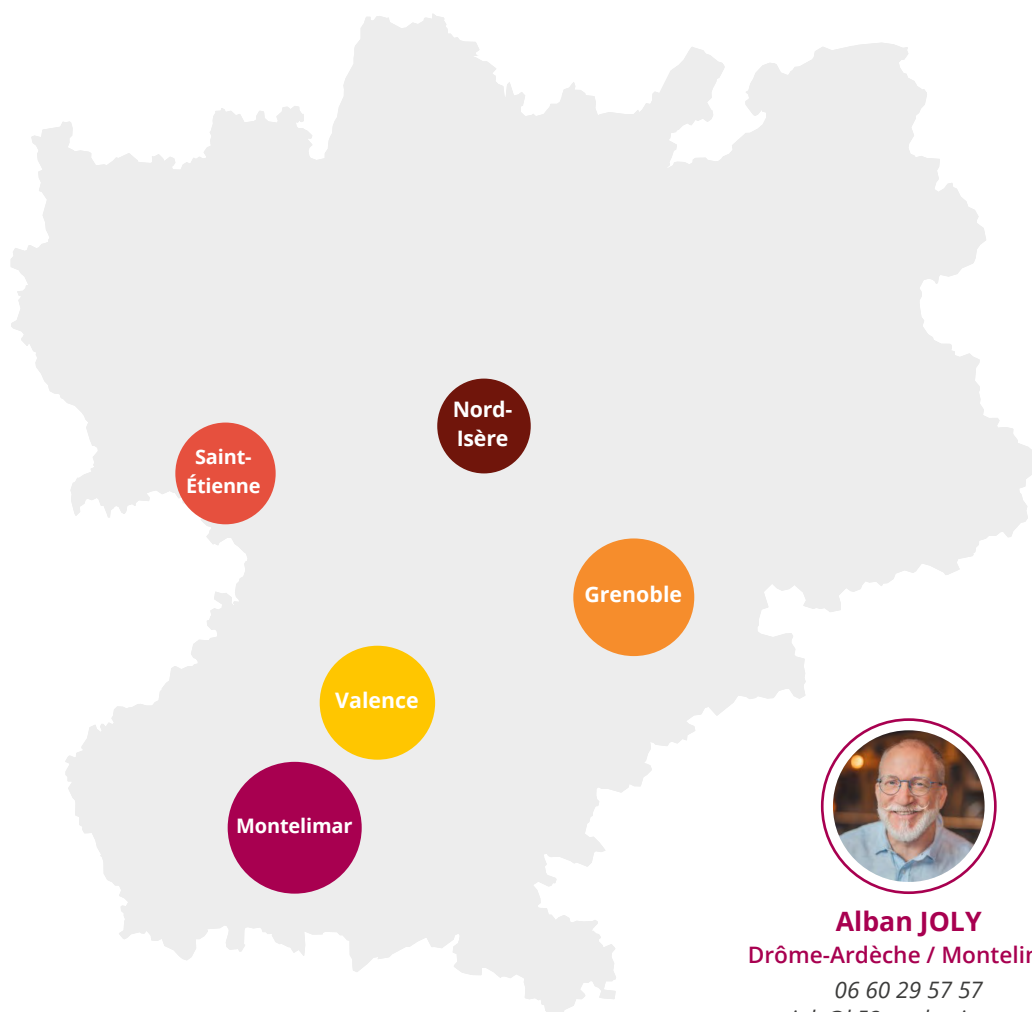
06 38 81 36 10
karinemyotte@gmail.com



Renaud VIDAL

Saint-Étienne

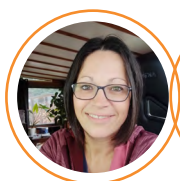
06 99 78 64 39
renaud.vidal@jerenove42.com



Alban JOLY

Drôme-Ardèche / Montelimar

06 60 29 57 57
ajoly@k53production.com



Natacha SOLIGNAC & Juliette BRUNERIE

Grenoble

06 20 49 81 76
natacha.solignac@canopaie-rh.fr



Grenoble

06 33 58 40 17
juliette@semawe.fr



Octave COLSON & Neige GAILLARD

Drôme-Ardèche / Valence

06 88 76 43 89
octave.colson.a2p@axa.fr



Drôme-Ardèche / Valence

07 62 74 31 81
ngaillard@talenz-audit.fr



Florian MARCEL & Éric JAVON
Roanne

07 64 73 15 03
florian.marcel@elyteq.com
06 61 40 82 43
contact@jekoach.fr



Thibault GONIN & Alexandre JACQUET
Lyon

06 32 55 77 50
thibault.gonin@bloomppm.com
06 58 71 42 62
alexandre.jacquet1@cjd.net



Mélanie DEJARDIN
Beaujolais

06 45 17 55 92
melanie@tpeconseil.fr



Véronique PACCARD-VERNIN
Ain

06 35 26 88 70
veronique@archibulle.com



Jean-Christophe GODIN
Chambéry

07 88 11 48 88
contact@omoikane-alpes.com



Jean-Luc BALFROID
Léman

06 08 36 16 77
jean-luc@harmonie-pme.com



Clarisse CALLOUD
Annecy

06 73 17 28 20
clarisse.calloud@interface-conseils.com



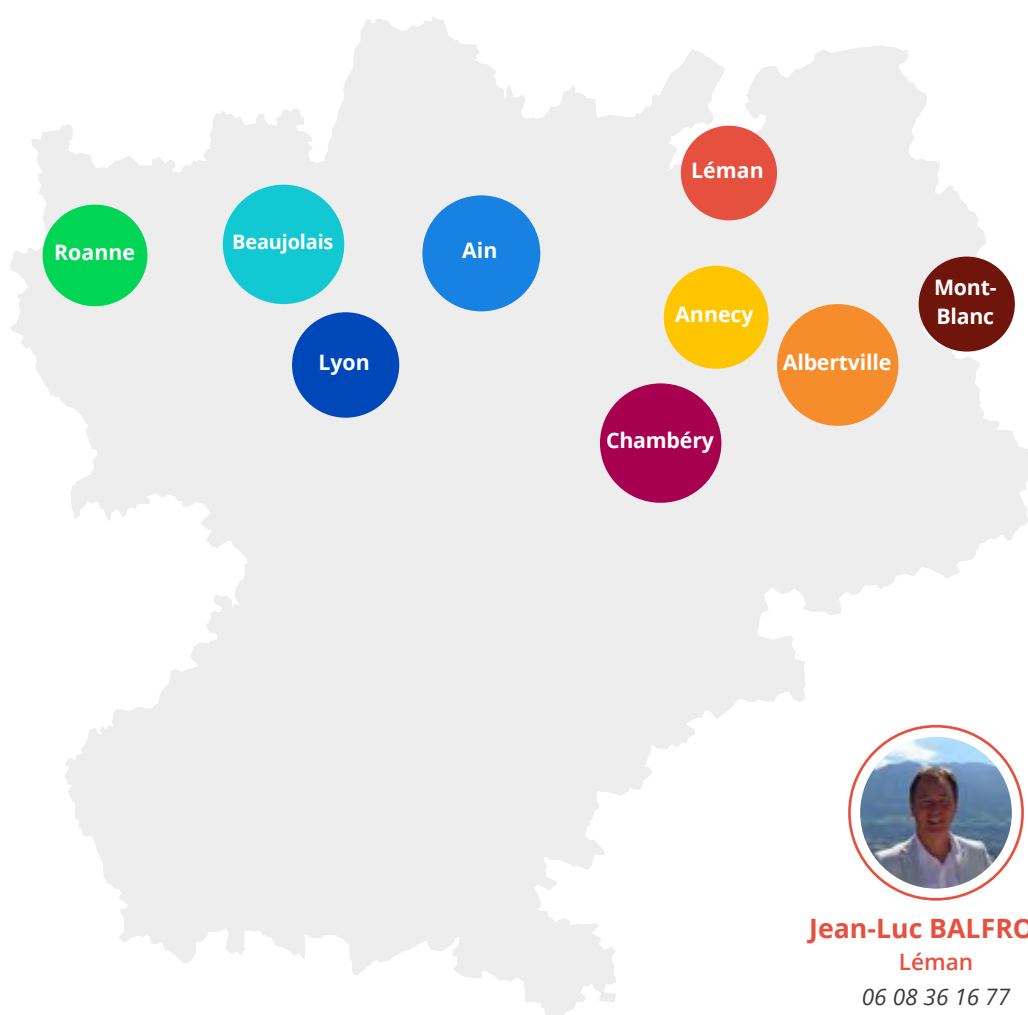
Irina SANDULACHE
Albertville

06 33 11 31 38
irina_contact@yahoo.com



Adrien BURNIER
Mont-Blanc

06 26 33 54 59
adrien@burnierframboret.fr



ANNEXES

PRÉSENTATION DES FORMATIONS

NEW

AMÉLIORER SES USAGES NUMÉRIQUES ET SON ORGANISATION À L'ÈRE DE L'HYPERCONNEXION

#Gestion des réseaux sociaux
#Gestion du temps

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes surchargé de mails ?
En réunion, vous passez votre temps sur votre smartphone ?
Les notifications vous perturbent dans votre travail ?
La dernière fois que vous avez vraiment déconnecté une semaine c'était en 2008 ?



OBJECTIFS

- Reprendre le contrôle de sa boîte mail et de son teams / slack
- Retrouver du temps perso de qualité avec ses proches
- Mettre l'énergie au bon endroit : sur ce qui apporte du résultat
- Gagner 2h par jour en passant à l'action (soit 730h par mois)



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui en ont marre d'être constamment connectés à leur travail.
- Les dirigeants qui ont toujours fait semblant de bien s'organiser.
- Les managers à qui personne n'a encore dit qu'ils ont le droit de déconnecter le soir, le week-end et pendant les vacances.
- Les collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à améliorer leurs usages numériques : mails, teams, IA, réseaux sociaux...

Programme

JOUR 1 - Matinée

Améliorer ses usages numériques

- Comprendre l'hyper-connexion et ses multiples manifestations dans le travail (infobésité, blurring, multitâche, nomophobie, phubbing...).
- Apprendre à mieux gérer ses mails, son teams / slack, ses réseaux sociaux professionnels et son smartphone.
- Améliorer l'organisation des réunions : techniques pour organiser des réunions de manière efficace et plus courte, qu'elles soient en présentiel ou à distance.
- Apprendre à déconnecter pendant les soirées, les week-ends et les vacances.
- Mettre en place des usages numériques adaptés tout en respectant l'équilibre vie professionnelle / vie personnelle.

JOUR 1 - Après-midi

Découvrir les meilleures pratiques pour s'organiser efficacement dans un cadre de télétravail ou de travail hybride.

- Brainstorming : séance interactive permettant aux participants d'exprimer leurs difficultés rencontrées dans le cadre de ces nouveaux modes de travail, et de co-créer des solutions concrètes adaptées à leurs besoins.



par Vincent
DUPIN

Vincent Dupin est le fondateur d'Into the Tribe, une entreprise spécialisée dans les ateliers, les séminaires et les conférences en entreprise. Il est reconnu comme l'un des précurseurs et expert sur la thématique des usages numériques depuis 2015. Il est formateur sur les questions d'usages numériques, de digital detox, de gestion du temps et d'efficacité en télétravail. Par ailleurs Vincent est conférencier sur la thématique de l'amélioration des usages numériques en entreprise (TEDx speaker). En quelques années, il a pu former et sensibiliser plus de 12 000 collaborateurs sur les sujets liés à l'hyperconnexion, afin de les aider à améliorer leurs usages numériques sur le long terme. Vincent est aussi Vice-président de l'association Attention Hyperconnexion. Passionné de voyages et de kite surf il sait dénicher les meilleurs spots pour les événements Into the Tribe.

- Analyser les conséquences du télétravail sur la qualité de vie au travail : discussion sur les impacts positifs et négatifs du télétravail, notamment sur l'équilibre entre vie professionnelle et personnelle, la charge mentale et l'engagement des collaborateurs.
- Mettre en place une hygiène de vie en télétravail : conseils pratiques pour maintenir une bonne santé physique et mentale lorsqu'on travaille à distance (ergonomie du poste de travail, pauses régulières, alimentation équilibrée, et activités physiques).

JOUR 2 - Matinée

Gérer son temps et ses priorités à l'ère de l'hyperconnexion

- Devenir maître de son temps et adopter une culture de gestion du temps.
- Comprendre sa propre relation au temps dans un monde digitalisé.
- Apprendre à mieux s'organiser et gérer ses priorités.
- Connaître les lois de gestion du temps : la matrice d'Eisenhower (l'urgent vs l'important), loi de Murphy, loi de Pareto,...
- Aller à l'essentiel, identifier les priorités et traiter les urgences
- Ateliers de travail : Identifier ses valeurs de temps + Faire une To do list avec la matrice d'Eisenhower.

JOUR 2 - Après-midi

Apprendre à coopérer avec des personnes ayant d'autres conceptions du temps.

- Savoir dire non et s'affirmer face aux autres pour rester maître de son temps.
- Limiter les distractions et les interruptions dans son travail. Découvrir 10 hacks de productivité grâce aux IA.
- Échanger et trouver ensemble les bonnes pratiques pour être plus efficace et mieux gérer son temps.
- Mettre son énergie au bon endroit et gérer les interruptions pour rester efficace et concentré.
- Découvrir des astuces pour optimiser son efficacité : arrêter le multitâche, la méthode pomodoro, le ¼ d'heure par semaine,...

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez participer à des ateliers collectifs, en sous-groupes, des brainstormings et des retours d'expériences. Vous allez faire des jeux de rôles et des mises en situation. Nous allons nous inspirer grâce à des vidéos et des outils boostés à l'IA. Vous allez apprendre tout ce qu'il faut pour gagner 2h par jour !

Prérequis

- Travailler derrière un ordinateur
- Être prêt à faire évoluer ses pratiques numériques ainsi que celles de ses équipes.
- Challenger ses habitudes et se remettre en question.

DÉPASSEMENT DE SOI

#Connaissance de soi #Gestion des peurs

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Nous accompagnons depuis 10 ans des hommes et des femmes aux responsabilités élevées, engagés dans des projets passionnants, souvent complexes aux enjeux stratégiques et humains. Tous à un moment ont eu le courage de se faire confronter et de passer à un autre niveau... de pensée, de décision, de conscience, de confiance.

Vivez une expérience singulière et confrontant, développant l'authenticité, le dépassement de soi et l'action.



OBJECTIFS

- Prewrite et modélisation de vos succès ;
- Diagnostic de la situation présente et définition de votre cap ;
- Identification des freins et définition de vos ressources ;
- Mise en mouvement et systémie de vos relations ;
- Suivi et co-développement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, entrepreneur qui souhaite booster ses projets !

Programme

JOUR 1 • Matin

« Modélisation de vos succès »

- Ligne de vie avec les événements fondateurs que vous avez vécus et traversés ;
- Activité physique à fort impact émotionnel pour vivre et conscientiser son mode de fonctionnement dans le lâcher prise et la confiance ;
- Identification de ses talents et ressources internes et externes ;
- Travail introspectif individuel et partage en binôme avec questionnement type coaching.

JOUR 1 • Après-midi

« Diagnostic et décision »

- Roue de la vie pour évaluer ses segments de vie et identifier son envie d'évolution ;
- Travail introspectif individuel et partage en binôme avec questionnement type coaching ;
- Identification de ses comportements limitants et définition de son mantra ;
- Activité physique à fort impact émotionnel pour transformer sa croyance limitante.



par Julien SOIVE



et Julien MAUGEY

Nous sommes tous animés par des besoins profonds similaires, notamment celui d'être reconnus pour qui nous sommes et celui de vivre heureux.

Au fil de ces 10 dernières années notre métier nous offre un fabuleux cadeau, celui d'être témoins du courage et de l'audace nécessaires pour chérir ces deux besoins. Que ce soit dans un environnement pro ou perso « être plus conscient de ce qu'il se joue » dans les situations, dans les relations ou en soi, nous passionne. C'est d'ailleurs devenu une vocation, celle de vous faire sortir la tête du guidon, celle de créer les conditions nécessaires à une vraie bonne prise de recul sur vos modes de fonctionnements (individuels / collectifs), identifier les routines et habitudes qui n'ont plus lieu d'être et décider d'une attitude plus saine, inspirante, généreuse et joyeuse. Bienveillance, écoute, amour et conscience.

JOUR 2 • Matin

« Ressources et engagements »

- Revenir sur l'objectif posé et mettre en œuvre les enseignements intégrés la veille ;
- Mieux comprendre les forces et les faiblesses à l'œuvre ;
- Exercices et facilitations pour mieux intégrer l'outil proposé ;
- Feedbacks et partages.

JOUR 2 • Après-midi

« Alignement et prochains pas »

- Définition de ses valeurs personnelles et alignement avec son envie ;
- Synthèse des étapes et apprentissages des 2 jours ;
- Définition de ses actions à court terme (2 prochaines semaines) ;
- Visualisation de sa nouvelle version (objectif réalisé) ;
- Activité physique à fort impact émotionnel pour avancer vers son objectif dans le support mutuel (accepter l'aide).

Méthode et outils pédagogiques

Alternance de séance d'introspection et d'action.

Alternance entre réflexion individuel, échange en binômes et partage en groupe.

Utilisation d'outils de mise en situation unique qui favorise l'émergence des comportements limitants et facilitants.

Apports de concepts éclairants et intuitifs.

Utilisation d'outils visuels.

Travail sur leurs propres situations professionnelles et personnelles.

Prérequis

Avoir une expérience dans l'entrepreneuriat ou dans la création de projet d'entreprise.

Être dans une période de transition professionnelle (et/ou personnelle).

DEVENIR UN AIMANT À SUCCÈS, ÇA S'APPREND !

#Personnal branding #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Est-ce que vous vous êtes déjà dit ... Parfois je réussis, et parfois j'échoue. Mais je n'arrive pas à identifier les facteurs qui conditionnent ma réussite ou mon échec.

J'ai l'impression d'être plutôt un poissard dans la vie. Est-ce une fatalité ?

J'ai déjà entendu parler de programmation mentale pour les sportifs, mais est-ce que ça marche aussi en entreprise ?

Je me demande pourquoi certains ont du succès dans tous les domaines et pas d'autres. Est-ce qu'il existe une recette ?

Je suis un professionnel reconnu qui obtient d'excellents résultats. Mais il me manque encore cette aura, cette « vibration » de réussite et d'optimisme que certains dégagent.



OBJECTIFS

En sortant de cette formation :

- Je comprends mieux comment je fonctionne et cela me donne une sensation de liberté et de contrôle de ma vie ;
- Je ressens davantage d'énergie et de joie de vivre ;
- Je comprends mieux pourquoi j'ai échoué ou j'ai réussi dans certaines situations ;
- Je renvoie une image de sérénité, d'humanité, de détermination et d'assurance qui impressionne mon entourage et qui fait envie ;
- Mes réussites arrivent souvent avec fulgurance ;
- J'observe que j'ai plus de chance qu'avant. Ma vie est plus fluide. Les choses se produisent aisément et avec moins d'efforts.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de : Ne pas comprendre ses échecs / Ne pas réussir comme il voudrait / Végéter professionnellement ou socialement ;
- Vous êtes un dirigeant/manager qui veut : Réussir rapidement tout ce qu'il entreprend / Franchir un vrai cap dans sa vie.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Intégrer que les lois du succès et de la réussite existent depuis plus de 3000 ans ;
- Découvrir les fondements scientifique (physique quantique et neurosciences) de la loi d'attraction ;
- Définir ce qu'est le succès ou la réussite.



par **EcloHésion**

Alain HUMBERT, Hervé MOREL et Marion LLOPIS.

Alain Humbert est ingénieur de formation. Il a fondé EcloHésion en janvier 2002, un cabinet expert en management efficace qui donne le sourire. Le management de soi-même pour ensuite être exemplaire dans le management de son équipe. Il intervient dans les forums CJD depuis 2006.

Les intervenants d'EcloHésion ont tous été DRH, DG ou cadres dirigeants, y compris à l'international. Certains ont même été JD et / ou membres de clubs APM.

JOUR 1 • Après-midi

- Comprendre comment fonctionne la loi d'attraction ;
- Découvrir quels sont les leviers de programmation de notre subconscient et ce qui le bloque ;
- Identifier tous nos rêves et apprendre les techniques pour sélectionner celui que nous allons réaliser en premier ;
- Apprendre à le formaliser de manière créatrice et non toxique.

JOUR 2 • Matin

- Découvrir et pratiquer sur le rêve sélectionné la veille les 5 outils basiques de la programmation mentale ;
- Découvrir et pratiquer 4 techniques qui vont garantir de rester dans un état émotionnel positif le plus longtemps possible.

JOUR 2 • Après-midi

- Découvrir puis pratiquer sur nos propres cas une technique qui garantit de supprimer rapidement une émotion négative : la TFT ;
- Découvrir et pratiquer le moment présent et comment il a été démontré scientifiquement pourquoi elle garantit le bonheur ;
- Comprendre d'où vient mon intuition et savoir la différencier d'une intuition.

Méthode et outils pédagogiques

Une prestation complète : si vous ne savez pas précisément ce que vous voulez réussir au départ, vous en repartirez avec :

- Le prochain rêve que vous voulez réaliser parfaitement défini, et de manière non toxique ;
- Un plan de programmation mentale pour le réussir ;
- Vous étudierez en sous-groupes quelques articles et vidéo de vulgarisation sur la physique quantique et les neurosciences ;
- Vous visionnerez plusieurs vidéos de personnages célèbres qui confirmeront les outils et techniques que nous vous proposerons ;
- Vous pratiquerez sur votre rêve préalablement défini, seul ou à deux, toutes les techniques proposées ;
- Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur ;
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi.

Prérequis

Être prêt à être challengé dans ses convictions.

ÉCOUTE ACTIVE

#Écoute active #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit :

« Je ne comprends pas ce qu'il/elle veut, j'ai l'impression que ce client me mène en bateau, s'il s'énerve, je ne vais pas savoir quoi faire, je n'arrive à rien avec ce collaborateur, ... »

Alors l'Écoute Active est faite pour vous !



OBJECTIFS

- Je vais mieux comprendre mes interlocuteurs ;
- Je vais savoir les faire parler ;
- Je vais pouvoir choisir parmi plusieurs méthodes en fonction de mon interlocuteur ou de la situation ;
- Je vais aborder mes entretiens (commerciaux, managériaux, etc.) sereinement !



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants qui ont envie d'avoir des entretiens constructifs, clairs et aboutis !
- Les dirigeants qui veulent comprendre leurs interlocuteurs !
- Les dirigeants qui veulent être plus percutants dans leur communication !

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre comment fonctionnent la communication et l'écoute

- Les acteurs de la communication et de l'écoute dans le milieu professionnel ;
- Les sources de distorsion d'un message qui parasitent les interactions avec le manager et au sein des équipes.

JOUR 1 • Après-midi

Apprendre et s'entraîner pour professionnaliser ses échanges

- Outils pratiques : questionner, reformuler, synthétiser ;
- Devenir un meilleur communicant dans ses relations professionnelles avec ses collaborateurs ou ses partenaires.

JOUR 2 • Matin

Aller au-delà des mots

- Les processus relationnels, au-delà du contenu, les enjeux, les messages cachés : découvrir et s'entraîner pour anticiper des situations de blocage professionnel.



par Corinne
LEFEVRE

Corinne LEFEVRE est consultante, coach et formatrice, spécialisée dans le management et la communication depuis 10 ans. Elle met en place des interventions sur mesure : cohésion d'équipe, formations inter-entreprises et intra-entreprise, coaching individuel. Corinne Lefèvre est certifiée Coach & TeamO, coach individuel Process Communication Management et à la méthode Apter. Elle est formée à l'Analyse Transactionnelle et à la Technesthésie (prise de parole en public) après un parcours de 10 ans en entreprise.

En tant que coach, elle a une approche de la formation et de l'animation de groupe basée sur la bienveillance, l'écoute active, la reformulation, la prise de conscience des ressources personnelles et l'identification des axes de progrès de chacun. Ainsi, chaque participant peut élaborer son propre plan d'action, adapté à sa situation. Son savoir-faire de conduite et d'animation de formation lui permet de s'adapter facilement à différents publics, de créer une bonne dynamique au sein de ses groupes et de faciliter la participation de chacun.

JOUR 2 • Après-midi

- Les émotions en entretiens, les comprendre pour mieux les appréhender afin de rester clair et serein dans ses propos face à ses collaborateurs, clients, fournisseurs ;
- Conduire des entretiens en tant que manager à l'écoute de ses collaborateurs ;
- Définir son plan d'actions dans son entreprise et ses relations.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, vous allez découvrir, échanger, parler de vous, des situations pénibles et trouver des solutions.

Vous allez apprendre un peu de théorie, quelques méthodes, vous constituer une boîte à outils pour devenir meilleur communicant à l'écoute. Vous allez pratiquer la théorie, vous entraîner, faire des exercices et des jeux de rôles. Le tout dans la bonne humeur et le sérieux, la légèreté et la profondeur. Bref, vous allez repartir avec des cailloux en moins et des idées en plus !

Prérequis

Aucun.

ENNÉAGRAMME: LES 9 PROFILS DE PERSONNALITÉ

MODULE 1



#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'ennéagramme est un modèle qui permet de structurer les différentes personnalités en 9 fonctionnements types. Ces « catégories » sont définies sur la base des trois centres d'intelligence que nous possédons tous : le mental, l'émotionnel ou l'instinctif.

L'Ennéagramme permet de mieux se connaître pour appréhender plus facilement sa relation aux autres et à soi-même. Alors, êtes-vous plutôt perfectionniste ? Joueur ? Gagnant ? Ou diplomate ?



OBJECTIFS

- Maîtriser les repères sur la personnalité - Gestion des ressources humaines ;
- Améliorer la dynamique relationnelle ;
- Mieux gérer les personnalités difficiles ;
- Définir comment accéder à de nouvelles compétences ;
- Dynamiser les résistances au changement ;
- Mieux communiquer et mieux analyser les motivations profondes d'un collaborateur /d'un client.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1

Présentation de l'outil :

- L'Ennéagramme: définition, origines, intérêts & limites
- Présentation des 9 profils de personnalités avec leurs valeurs associées

Travail de réflexion en sous groupe sur :

- Ses modes de fonctionnement, ses forces et ses limites
- L'image renvoyée aux autres
- Les motivations réelles de son mode de fonctionnement

Décomposition des 9 profils:

- Témoignages vidéos
- Travail collectif sur les qualités et travers de chaque profil
- Les 9 motivations inconscientes
- Les 9 focalisations de l'attention



par Xavier
MOUNIER



et Manager Autrement

Certifié à l'Ennéagramme au CEE en 2015, et en coaching en 2016, Xavier MOUNIER a animé une centaine de stage d'Ennéagramme en France, en Suisse et en Guyane. Anime depuis 2018 au CJD Rhône Alpes et depuis 2019 en Poitou Charentes. Permaculteur : A créé il y a 2 ans le projet de verger le Champ des Sables sur l'île de ré, après une formation de 9 mois à l'éco-centre du Bouchot en Sologne. www.xavier-mounier.com
Ainsi que tous les formateurs de Manager Autrement : Anouck RAYE, Marisa DA COSTA, Barbara WATIEZ, Yannick LE MEUR, Eric SALMON et Maïté TOUSSAINT.

JOUR 2

Fonctionnement de l'outil :

- Les trois centres d'intelligence
- Réaction de chaque profil en situation de stress et de sécurité
- Déontologie

Approfondissement de la connaissance des autres :

- Témoignages vidéos

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Questionnaire d'autoévaluation.

Travail à la vidéo.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Aucun pré-requis spécifique.

ENNÉAGRAMME SOUS-TYPES ET AXES DE PROGRESSION **MODULE 3**

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous connaissez déjà votre profil d'ennéagramme ?
Allez plus loin avec les sous-types, et améliorer considérablement votre relation aux autres.



OBJECTIFS

- Connaître et repérer vos comportements excessifs qui freinent votre efficacité et votre dynamique relationnelle ;
- Dresser une liste de vos peurs et de vos évitements ;
- Trouver des axes de développement pour éviter vos comportements excessifs ;
- Répertoire des compétences à acquérir pour faciliter vos projets d'évolution professionnelle.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et managers.

Programme

JOUR 1

- Présentation du concept de "sous-type"
- Travail individuel sur ses excès et ses axes d'amélioration
- Présentation des caractéristiques de chaque sous-type avec travail de réflexion collectif
- Comportements excessifs et aptitudes des sous-types de trois profils, témoignages des personnes concernées.

JOUR 2 • Matin

- Comportements excessifs et aptitudes des sous-types de six profils, témoignages des personnes concernées.
- Construction d'un plan d'action individuel pour équilibrer ses trois sous-types.



par **Xavier MOUNIER**



et **Manager Autrement**

Certifié à l'Ennéagramme au CEE en 2015, et en coaching en 2016, Xavier MOUNIER a animé une centaine de stage d'Ennéagramme en France, en Suisse et en Guyane. Anime depuis 2018 au CJD Rhône Alpes et depuis 2019 en Poitou Charentes. Permaculteur : A créé il y a 2 ans le projet de verger le Champ des Sables sur l'île de ré, après une formation de 9 mois à l'éco-centre du Bouchot en Sologne. www.xavier-mounier.com
Ainsi que tous les formateurs de Manager Autrement : **Anouck RAYE, Marisa DA COSTA, Barbara WATIEZ, Yannick LE MEUR et Eric SALMON.**

Méthode et outils pédagogiques

Exposés.

Travaux en binômes et en sous-groupes.

Exercices interactifs, mises en situation, cas pratiques.

Prérequis

Avoir participé au niveau 1.

GESTION DU TEMPS

#Gestion du temps #Organisation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous combien d'heures il y a dans une journée ? Question bête, vous croyez ? Alors pourquoi tant de dirigeants ont du mal à gérer leur temps, ont l'impression d'être en retard en permanence. Ne subissez plus, apprenez à dompter le temps, car vous aussi vous avez besoin de récupérer, vous avez une vie personnelle à vivre. C'est en reprenant le contrôle de votre emploi du temps que vous retrouverez l'équilibre : Bel objectif nan ?



OBJECTIFS

- Prendre conscience des forces et faiblesses de son organisation personnelle ;
- Élaborer et mettre en place des objectifs en cohérence avec la stratégie de son entreprise ;
- Savoir appliquer les outils et méthodes pour renforcer l'efficacité de sa gestion du temps.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Chefs d'entreprise, encadrement et agent de maîtrise.

Programme

SEQUENCE 1

Savoir ce que l'on veut : PREVOIR

Se concentrer sur le haut rendement

- Identifier les activités importantes ;
- Comprendre la notion d'activité à haut rendement.

Se fixer des objectifs

- Définir des objectifs opérationnels et performants ;
- Évaluer le temps : savoir déterminer une durée, préciser une échéance.

Élaborer des plans d'action

- Apprendre à coordonner et planifier les activités permettant d'atteindre ses objectifs dans les délais prévus ;
- Partager les bonnes pratiques.

SEQUENCE 2

Obtenir ce que l'on veut : PLANIFIER

Réserver du temps dans son agenda

- Apprendre à intégrer ses plan d'action dans sa planification ;
- Utiliser votre agenda pour mieux anticiper et équilibrer ses semaines en évitant les surcharges ou oublis.

Établir ses priorités

- La méthode 1-2-3, A-B-C-D ;
- La matrice d'Eisenhower ;
- Attention à la liophilie chronique.

Déléguer

- « Faire faire », un des secrets de l'efficacité ;
- Comment se préparer à déléguer.



par **DARGET FORMATION**

Philippe DARGET est créateur de DARGET Formation et Coaching, Coach certifié, certifié PNL et PROCESS COMM.

Vincent DARGET est consultant Formateur en Management, gestion du temps et relation client.

Sébastien WATELET est certifié ESSEC : Stratégie et agilité Co-développement Professionnel.

SEQUENCE 3

Maîtriser son quotidien : S'ORGANISER

Éviter la chronophagie

- S'organiser ou se faire organiser ?
- Couper les chronophages.

Traiter les véritables urgences

- Prendre conscience qu'une urgence ne constitue pas forcément une priorité ;
- Connaître une méthode pour apprendre à les traiter.

Méthode et outils pédagogiques

Une formation - action active et impliquante :

Les ¾ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires :

- Réflexions en sous-groupe ;
- Exercices de sensibilisation ;
- Échanges d'expériences ;
- Études de cas.
- Dossier de préparation et dossier de suivi.

Prérequis

Aucun.

INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE ET PERFORMANCE DU JEUNE DIRIGEANT

NIVEAU 1



#Gestion des émotions #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que 70 % de la réussite d'une prise de décision, d'une communication efficace, d'une gestion de conflit... découlent de l'intelligence émotionnelle ?

Savez-vous que c'est une intelligence qui se mesure et se travaille avec techniques et méthodes concrètes ? Oui, bien sûr, vous le savez !

Alors venez-vous perfectionner par ici !



OBJECTIFS

- Gagner en efficacité ;
- Inspirer confiance ;
- Accroître sa performance ;
- Construire des relations saines ;
- Gagner en leadership.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de se faire déborder. Les managers qui en ont marre que leurs équipes ne comprennent rien.

Programme

Module 1 : Diriger avec authenticité

JOUR 1 • Matin

- Comprendre le processus et le rôle des émotions ;
- Mesurer les enjeux, avantages et bénéfices de l'intelligence émotionnelle ;
- Apprendre le modèle des 5 piliers de Goleman ;
- Passage du test EQ.

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier les compétences nécessaires pour fédérer, vendre et développer son potentiel ;
- Evaluer l'équilibre des piliers de l'intelligence émotionnelle pour la performance des actions ;
- Remise du rapport individuel EQ.



par **Lydwine MOTTE**

Ma conviction est que la juste utilisation de nos émotions est la clé des relations authentiques et engageantes, pour un monde plus humain. À ce titre, ma mission est d'être « Enchanteuse de relations » : je transmets un pouvoir fort, celui de l'Enchantement, dans toute sa noblesse, pour permettre aux personnes soucieuses de relations saines et durables de mêler les ingrédients d'une attitude et d'une communication réussies pour manager, engager, vendre, et profiter de merveilleux bénéfices !

JOUR 2 • Matin

- Capitaliser sur sa nature pour diriger avec authenticité ;
- Mieux se connaître : émotions, comportements, styles de leadership, de gestion de conflit ;
- Avoir une perception honnête de soi ;
- Cultiver confiance et estime de soi.

JOUR 2 • Après-midi

- Gérer ses émotions pour diriger avec discernement ;
- Gérer son impulsivité d'humeur, de décision et d'action ;
- Être intègre en toute circonstance ;
- Accepter le changement ;
- EXCLU : Consolidation en visioconférence par petit groupe de 5 personnes, 1h à J+2 mois : bilan des actions et ajustements selon les expérimentations menées au quotidien.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 fois 2 jours, vous allez participer à des ateliers individuels, collectifs et en sous-groupes. Vous allez créer des roues, jouer aux cartes, inverser la pédagogie, intégrer des jeux de rôle... Vous allez décortiquer vos situations du quotidien pour les rendre plus productives. Vous allez vous auto-évaluer, vous positionner, et réfléchir sur ce que vous pouvez mettre en place pour progresser.

Et vous allez même passer un test EQ officiel et recevoir un rapport individuel à chaque session !

Bonus : un temps de retour sur expérience en demi-groupes 2 mois après chaque module !

Prérequis

- Être prêt à se remettre en question ;
- Être prêt à se poser et écrire pour son développement personnel ;
- Être prêt à partager en bienveillance et recevoir du feedback ;
- S'engager à mettre en pratique pendant l'inter-modules.

L'ART DU LÂCHER PRISE : À LA RENCONTRE DE VOTRE CLOWN 🌶️🌶️

#Créativité #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Lâcher-prise est souvent plus facile à dire qu'à faire !
C'est pourtant souvent la clé pour sortir de situations inconfortables, et s'assurer un quotidien plus serein. Mais comment faire pour lâcher prise sans laisser tomber ? C'est ce que je vous propose de découvrir lors de cette formation où l'art du lâcher prise n'aura plus de secret pour vous.



OBJECTIFS

- Développer sa spontanéité et son lâcher-prise pour plus de sérénité au quotidien
- Accepter de ne pas tout contrôler pour entreprendre durablement sans s'épuiser
- Savoir prendre du recul face à des situations inconfortables



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, professionnels indépendants et salariés, interdisciplinaires.

Programme

JOUR 1 • Matinée

LÂCHER PRISE SANS LAISSER TOMBER

- Bulle de confort
- Se présenter, exprimer ses attentes / motivations, poser le cadre
- Le lâcher prise, qu'est-ce que c'est ? = Définition, illustration, identification des freins
- Mise en condition : relaxation, exercice de la marche, exercice corps et voix, exercice de mime, passage corde = Se rendre disponible, s'ancrer, être à l'écoute de soi, développer sa spontanéité
- Mise en jeu : exercice Il était une fois, exercice Oui et = Lever les freins, développer la spontanéité, lâcher prise

JOUR 1 • Après-midi

SORTIR DE SA ZONE DE CONFORT ET LEVER LES FREINS

- Mise en condition : exercice des ballons, les tableaux vivants, exercice du trio mime = Se rendre disponible, s'ancrer, être à l'écoute de soi, développer sa spontanéité
- Mise en jeu : impro de clown = Lâcher le mental, se faire confiance, se libérer de ses peurs, lâcher prise
- Synthèse : récapitulatif des apprentissages = mettre en relief les apprentissages du jour



par **Lucie
PASCUTTO**

Artiste clowne professionnelle et enseignante de méditation depuis plus de dix ans, j'accompagne les dirigeants à libérer leur plein potentiel à travers une pédagogie bienveillante alliant 20% de théorie, 80% de pratique et 100% de bonne humeur.

Diplômée de l'École Supérieure de Gestion (ESG, Paris), élève du Conservatoire d'Arts Dramatiques de Versailles et Sophrologue certifiée, j'ai travaillé dix ans dans la publicité digitale et le conseil stratégique avant de fonder INSIDE OUT en 2013.

J'anime aujourd'hui de nombreuses conférences, ateliers, parcours d'accompagnement et expériences insolites dédiés aux managers et entrepreneurs sur le thème des soft skills (en français savoir-être).

JOUR 2 • Matinée

LEVER LES BLOCAGES EMOTIONNELS ET PRENDRE DU REcul

- Se connaître face au lâcher prise : schéma des mécanismes émotionnels, tableau des situations de contrôle = Comprendre les mécanismes émotionnels, apprendre à décrypter ses émotions, identifier ses freins et lever les blocages
- Faire face aux difficultés : présentation des 4 attitudes, exercices de respiration, exercice du chemin de détente, exercice du lever de poids, visualisation positive = Acquérir des outils pour passer du mode contrôle au lâcher prise

JOUR 2 • Après-midi

LÂCHER PRISE POUR ENTREPRENDRE DURABLEMENT SANS S'ÉPUISER

- Comprendre les freins : Les drivers, les croyances limitantes, exercice des cailloux = Comprendre et identifier les freins, se libérer des blocages
- Bilan et cercle de fin = Permettre au stagiaire d'exprimer et partager son retour d'expérience sur la formation

Méthode et outils pédagogiques

- Des apports théoriques pour transmettre les apprentissages clés et faire des liens avec le contexte professionnel des stagiaires
- Des exercices pratiques de mise en jeu issus des techniques d'improvisation théâtrale et de la pratique de la sophrologie
- Des échanges et partages oraux sous forme de dialogue exploratoire / retour d'expérience

Prérequis

Aucun.

LE JEU DU ROI ET DE LA REINE®

#Gestion des émotions #Intelligence relationnelle



par **LUC
BLANCKAERT**

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Le jeu du Roi et de la Reine® révèle notre monde intérieur.

Il est une expérimentation intense de développement personnel et professionnel pour évoluer en conscience vers un leadership naturel rayonnant et efficace. Il n'est pas question ici d'imposer sa volonté et ses idées aux autres, mais de chercher le meilleur de soi-même et de l'autre.

C'est une démarche qui contribue à la formation d'une nouvelle génération de leaders humanistes.



OBJECTIFS

Ce que vous pouvez attendre du Jeu :

Une meilleure connaissance de soi dans son exercice du pouvoir, une écoute constante et une confiance accrue en ses ressentis et intuitions, la nécessité de la compréhension systémique dans les prises de décision du quotidien, la compréhension en temps réel de ce qui se joue pour vous en situation de conflit ou la pression entre la hiérarchie et vos équipes...



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre et manager d'équipe.

Programme

JOUR 1 • Matin

Présentation du Jeu du Roi et de la Reine® : origines, sources d'inspiration, sens, objectifs du processus, applications concrètes, références théoriques et scientifiques (approche jungienne, neurosciences, constellations, approches énergétiques et « quantiques »...)

Un temps d'inclusion pour construire la dynamique du groupe (présentations, cadre et règles du groupe, objectifs du séminaire et attentes des participants)

Exercices dans l'espace sur les 6 archétypes de la cour du roi :

- Leadership : définition et application ;
- Caractéristiques du Pouvoir et de la Puissance du leadership ;
- Comment identifier les fragilités du leadership et quelles conséquences sur l'équipe ;
- Les 6 archétypes clés des cours royales : Guerrier, Bâilleur, Sage, Artiste, Roi et inconnu ;
- Les liens avec les apports des neurosciences et des travaux sur le cerveau ;
- Autodiagnostic du leadership à partir des 5 compétences clés.

JOUR 1 • Après-midi

Constellations avec le Jeu du Roi, rôle des participants, déroulé du processus complet.

Chaque participant vivra son intronisation comme Roi ou Reine. Chacun découvrira la cartographie de son « royaume intérieur » avec ses ressources et fragilités. La possibilité de modifier cette cartographie pour trouver son axe, son centre en pacifiant toutes les composantes de son royaume.

Luc BLANCKAERT est formateur et facilitateur en dynamique de groupe et dynamique personnelle. Outils privilégiés : Jeu du Roi et de la Reine, Ennéagramme, Lecture symbolique des situations, Miroirs personnel / professionnel...

L'opportunité pour chaque participant de rassembler les informations clés sur lui, sur ses ressources et sur les possibilités de changer, de faire des « sauts quantiques ». Ponctuations avec des temps de méditation et de travail corporel.

Travail individuel puis collectif : qu'ai-je appris de moi ? quels liens concrets avec ma vie personnelle, professionnelle ? quelles implications et applications concrètes ?

JOUR 2 • Matin

Poursuite des constellations, déroulé du processus complet pour chacune des participants.

JOUR 2 • Après-midi

En complément : des outils et méthodes pour développer la pleine puissance de son leadership (en fonction des situations de chacun) :

- Organiser, gérer, bâtir : construire sa stratégie, organiser ses équipes et piloter ;
- Conquérir, défendre, explorer : des outils tournés vers l'environnement ;
- Écouter, observer, analyser : résolution de problème et créativité.

Définition d'un programme de progression individuel avec plan d'actions et critères de réussite.

Méthode et outils pédagogiques

Apports théoriques et scientifiques.

Utilisation de la métaphore de la « cour du roi », méthode pédagogique illustrative et ludique pour incarner son leadership, approche « systémique » pour comprendre les « jeux d'acteurs » dans une équipe.

L'approche proposée est essentiellement expérientielle. C'est à travers les mises en situation successives dans la « cour du roi » et leurs débriefings et analyses réalisées en commun que les participants découvrent et intègrent les différents contenus de la formation (fonctionnement et puissance des phénomènes de miroir dans nos relations, intérêt et efficacité de la démarche de « retournement » pour découvrir les obstacles intérieurs à l'exercice de notre leadership naturel et les dépasser pour en faire des ressources nouvelles...)

Cette méthode demande une réelle implication personnelle des stagiaires dans chaque étape des mises en situation proposées et de leur débriefings. Inspiré des travaux de Dominique Vincent, Arnold Mindell et Byron Kati.

Prérequis

Aucun.

NEW

LE NUDGE : MÉTHODE DOUCE POUR INSPIRER LA BONNE DÉCISION

#Innovation #Négociation

Durée 2 JOURS - 14 HEURES Pitch vidéo

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

- Pour découvrir le Nudge : outil innovant qui vise à influencer les comportements par l'incitation
- Vous êtes confrontés à une situation paralysante et vous cherchez une solution efficace et 'out of the box' ?
- Vous cherchez à ouvrir votre champ des possibles ?
- Vous avez peur d'être manipulé et vous souhaitez vous prémunir de ce genre de désagrément ?
- Vous cherchez à résoudre des comportements inappropriés en trouvant des solutions simples à des problématiques complexes ?
- Vous cherchez à améliorer votre leadership ou votre impact auprès de vos équipes ?
- Venez vous former au Nudge, issu des sciences du comportement et utilisé par des dirigeants comme Cameron et Obama



OBJECTIFS

- Éclairer les situations complexes pour prendre des décisions en pleine conscience et se mettre en action de manière efficiente
- Penser 'out of the box' et innover dans son quotidien professionnel
- Trouver des solutions simples et efficaces à des problèmes complexes
- Comprendre des enjeux de situations complexes et paralysantes pour agir efficacement



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants ou managers paralysés par une problématique complexe
- Les dirigeants ou managers qui en ont marre de se faire manipuler ou qui cherchent à prendre LA bonne décision
- Les dirigeants ou managers qui croient en leur pouvoir de persuasion et leur force de caractère et qui souhaitent les concrétiser

Programme

JOUR 1 - Matin

- Découvrir le Nudge au travers d'exemples concrets du monde économique, industriel et politique (ex : économies effectuées aux toilettes de l'aéroport d'Amsterdam)
- Définir les problématiques paralysantes rencontrées en entreprise par les participants



Par Christophe Pain

Sa formation scientifique jusqu'en maîtrise de mécanique des fluides lui a apporté un bon esprit d'analyse et de synthèse. Professeur de mathématique et de sciences physiques, sa passion de l'enseignement lui a permis d'affiner sa maîtrise des process d'ingénierie pédagogique. En véritable entrepreneur, il crée une société de distribution à domicile et y améliore son art du management en encadrant et motivant une cinquantaine de commerciaux. Il y découvre le quotidien du créateur, les préoccupations de tout dirigeant et les effets du Nudge sur l'humain et le collectif.

Fort de ces expériences, il reprend des études d'ingénieur en organisation et audit interne à Kedge Business School et sort major de promotion de ce 3ème cycle. Il intègre un cabinet reconnu nationalement pour son expertise en matière de conduite du changement et de management en tant que consultant junior et en devient responsable régional. Dans le même temps, il s'inscrit au CJD, une vraie école de formation du dirigeant. Il est aujourd'hui dirigeant du cabinet AMANAR.

JOUR 1 - Après-midi

- Connaitre les Principes de base de la manipulation douce
- Découvrir les biais cognitifs utiles et efficaces en entreprise
- Utiliser ces principes en atelier pour résoudre des situations complexes du quotidien du dirigeant

JOUR 2 - Matin

- Découvrir des comportements humains génériques et leurs antidotes : l'effet de gel dans la décision et la soumission librement consentie
- Expérimenter des outils et des techniques novatrices pour améliorer la communication du dirigeant auprès de ses parties prenantes

JOUR 2 - Après-midi

- Mettre en situation les connaissances nouvellement acquises pour débloquer les problématiques paralysantes identifiées préalablement
- Identifier les étapes nécessaires à la mise en place du Nudge dans sa vie personnelle et professionnelle

Méthode et outils pédagogiques

Elle sera interactive et permettra par sa forme d'impliquer chaque dirigeant et de le rendre acteur de sa propre formation.

Chaque participant pourra s'appuyer sur le formateur ressource qui aura défini au départ l'ensemble des notions qui seront explorées durant la formation (visibilité globale sur le chemin d'apprentissage que le formé s'apprête à suivre – phénomène de méta cognition).

Cette démarche de formation sera ancrée dans le temps, et répartie sur 2 jours de formation

La méthodologie est ludique avec des jeux de rôles, études de cas, des vidéos d'exemples parlant

Prérequis

- Venir avec l'esprit ouvert et l'envie d'apprendre
- Et pourquoi pas un problème paralysant auquel vous êtes confronté

MIEUX SE CONNAÎTRE ET DÉCOUVRIR SA ZONE D'AUDACE ! 🌶️

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous pensez bien vous connaître ? ha, ha, ensemble, je vous propose de découvrir certaines de vos faces cachées !!!! Poussé avec douceur et bienveillance à sortir de votre zone de confort pour vous donner plus de choix, vous repartirez avec différentes techniques concrètes pour dépasser les limites imposées jusqu'à présent par votre cerveau !



OBJECTIFS

- Mise à mort de vos conditionnements limitants ;
- Développement de vos potentiels en prenant conscience et en neutralisant les interférences qui vous entravent ;
- Développement de son estime de soi.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et collaborateurs qui en ont marre de répéter des comportements limitants ;
- Les dirigeants et collaborateurs qui ont besoin d'apprendre à mieux se connaître et à développer leur potentiel.

Programme

JOUR 1 • Matin

Une présentation synthétique de votre programme par demi-journée, dans les Jour 1 : matinée (3h30) B.A BA du fonctionnement du cerveau, postulats d'apprentissage et première confrontation à ses conditionnements limitants.

Cette première séquence a pour objectif de démarrer en douceur la découverte de soi tout en mettant en exergue le potentiel mais aussi les limites du cerveau. Elle alternera exercices pratiques, apport de connaissances en s'appuyant sur des confrontations à la réalité, tests personnels d'évaluation, témoignages et apprentissage d'une 1^{re} technique de changement.

JOUR 1 • Après-midi

Boucler la boucle de ses schémas limitants et reprendre pleinement ses 4 pouvoirs personnels Cette deuxième séquence a pour objectif de finaliser la prise de conscience du lien étroit qui existe entre conditionnements et zone de confort.

À travers l'exemple du triangle, chacun peut prendre la mesure qu'il vit dans un monde qui lui est propre ; que le changement nécessite en amont une prise de conscience et la décision personnelle de rentrer pleinement dans sa zone d'audace, avec son lot de peur, et inconfort. Les échanges entre les stagiaires autour du concept de "j'ai un problème dans mon entreprise" permettent de toucher du doigt l'intérêt de cette prise de conscience et les effets concrets



par Bernadette
PRICE

Titulaire d'une maîtrise de communication et comédienne amateur, j'ai dédié une grande partie des 15 dernières années à me former en développement personnel. Maître praticien en PNL, Praticien en hypnose ericksonienne, praticien en neuro-sémantique, en ennéagramme et coach certifié RNCP, ma passion pour le fonctionnement du cerveau, la gestion des émotions, les neurosciences et l'énergétique m'a amenée à expérimenter de nombreuses techniques de développement avant de construire des formations utilisant tout mon parcours. Véritable couteau suisse en matière de développement personnel, j'aime transmettre avec bienveillance et sens de l'écoute, des outils de changement pratiques, faciles à mettre en œuvre et d'une efficacité redoutable ! Humour, convivialité et alternance entre théorie et pratique sont mes marques de fabrique pour des formations dans lesquelles on ne s'ennuie pas...

qui peuvent en découler. La technique de reprise de ses 4 pouvoirs permet de finir la journée de façon positive et énergisante tout en abordant pour la première fois une technique qui sort du cadre mental habituel et sensibilise à la force de l'énergétique.

JOUR 2 • Matin

PNL et stratégies de sabotages, notre cerveau ne s'arrête jamais de trier nos infos.

Parce que rentrer dans sa zone d'audace c'est aussi se confronter au modèle du monde de l'autre, la matinée sera l'occasion de découvrir via quelques métaprogrammes à quel point "la carte n'est pas le territoire" et comment des incompréhensions peuvent rapidement naître en entreprise lors d'une communication simple. La prise de conscience de ses propres stratégies de sabotage et les pistes pour les contourner ou confronter un saboteur en entreprise fera ensuite la transition avec le concept d'EGO.

JOUR 2 • Après-midi

Premier contact avec son EGO ... et son estime de soi.

Méthode et outils pédagogiques

Une formation étonnante et détonante !!!!

L'intégralité de la formation est constituée d'une alternance d'apports théoriques et de mises en pratique collectives ou individuelles. La confrontation, le jeu et l'expérientiel sont privilégiés pour une meilleure appropriation des concepts. L'échange au travers de cas pratiques vécus par les stagiaires au sein de leur entreprise est également favorisé. Quelle que soit la forme de la séquence, l'humour et la convivialité sont privilégiés.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire en termes de connaissance. Seule une volonté d'ouverture (« l'émerveillement et la naïveté du débutant »), une acceptation de remise en question et d'introspection seront utiles aux stagiaires pour performer dans leur évolution personnelle. La capacité à recevoir et donner du feedback est également importante.

OSER ET SAVOIR DIRE

#Intelligence relationnelle #Assertivité

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Cette formation est une véritable boîte à outils pour améliorer votre communication. Pendant 2 jours, vous apprendrez à reconnaître votre style, à établir un lien de confiance au premier regard, à déchiffrer l'autre à travers la communication non verbale et l'écoute active.

Cette formation aborde un panel complet et essentiel du dirigeant. À faire absolument !



OBJECTIFS

- Décrypter les éléments verbaux et non verbaux qui influencent l'image perçue par les interlocuteurs, et analyser leur impact sur la communication.
- Explorer l'impact de l'écoute active et de l'empathie dans le but d'améliorer les relations interpersonnelles, en prenant conscience de leur rôle dans la fluidité des échanges.
- Utiliser des outils spécifiques pour organiser et préparer l'expression de ses idées de manière claire et structurée.
- Savoir formuler des demandes précises en prenant en compte ses propres besoins.
- Gérer les désaccords de manière calme et apaisée, en maintenant une posture assertive et constructive lors des échanges difficiles.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants et collaborateurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Prenez conscience de votre image ; « quelle image renvoyez-vous de vous ? » - Prenez conscience de l'importance du comportement et du non verbal - Identifiez vos principaux points forts et vos axes de progrès.

JOUR 1 • Après-midi

Développez une posture comportementale sereine en toutes situations : adoptez l'ancrage en mode réflexe pour vous sécuriser, affirmez votre présence par la verticalité, acquérez une respiration calme et profonde pour vous détendre, ayez un regard parlant et communicatif pour établir le contact, conservez un état d'esprit gagnant pour être confiant.



par Nicolas
BOULOGNE

Nicolas BOULOGNE a l'expérience de vingt ans en tant que manager et chef d'entreprise, suivis de quinze ans d'accompagnement des dirigeants et de leurs équipes, il a développé une expertise solide sur ce qui permet à chacun de révéler son plein potentiel.

Formé à l'Agilité relationnelle, l'Analyse transactionnelle, à l'Intelligence émotionnelle, à la Communication Non Violente, il se distingue par sa capacité à allier son expérience professionnelle à des outils simples et puissants. Son approche opérationnelle favorise un leadership bienveillant et authentique, où le développement personnel devient un levier de transformation individuelle et collective, et de performance durable.

JOUR 2 • Matin

Allez droit au but - Parlez vrai - Soyez transparent - Développez l'écoute active et l'empathie dans votre communication - Explorez et analysez les différents niveaux d'une situation pour faciliter sa compréhension et sa résolution.

JOUR 2 • Après-midi

Passer du réactionnel au relationnel - Déployez votre courage lors de situations *difficiles* (tensions, désaccords, conflits, changements...) - Traitez séparément les questions de personnes et le différend - Concentrez-vous sur les intérêts en jeu et non sur les positions - Identifiez et comprenez vos propres besoins et ceux des autres - Formulez des demandes claires et exprimez un désaccord de manière détendue et constructive.

Méthode et outils pédagogiques

Cette formation s'appuie sur une approche intégrant la dimension physique, émotionnelle et relationnelle de la communication.

Stage rythmé, concret et très pratique, relativement impliquant. Mises en situation nombreuses, avec des apprentissages expérimentaux par essais-erreurs débriefés et des apports théoriques intégrés au processus d'apprentissage de chacun. Pédagogie active et participative, avec une exploration des situations concrètes évoquées par les participants. L'authenticité, l'exigence et la bienveillance, faire du sérieux sans se prendre au sérieux, sont les clés de cette approche.

Prérequis

Aucun pré requis particulier : Ce stage est relativement impliquant et s'adresse à un public souhaitant s'aventurer dans l'exploration de son authenticité.

PROFILER-MANAGER : DÉCODER LES POSTURES POUR ÉVITER LES IMPOSTURES

#Connaissance de soi #Intelligence relationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avec l'approche posturale, découvrez comment décoder les postures pour révéler les vrais comportements, sans biais, sans masque. Devenez un Manager-Profilier : vous en découvrirez beaucoup sur vous-même et sur vos collaborateurs de façon précise, lucide et authentique.



OBJECTIFS

- Apprendre à lire la communication non-verbale pour ajuster son management.
- Identifier les incohérences entre discours et posture.
- Renforcer la cohésion et la confiance au sein de l'équipe.
- Gagner en impact et en authenticité dans sa communication



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et managers qui veulent arrêter de se tromper de lecture comportementale et apprendre à voir au-delà des mots. Les managers à qui personne n'a encore dit que le corps parle avant le discours.

Programme

JOUR 1

Comprendre son propre fonctionnement

- Introduction à l'approche corps-cerveau : préférences motrices et cognitives.
- Découvrir son type de personnalité à travers le MBTI® postural.
- Différencier type et trait de personnalité : la notion de préférence.
- Lecture du profil préférentiel : terrains d'entente, nœuds relationnels, zones de tension.
- Prise de conscience de sa dynamique managériale naturelle.



par **Nicolas
BOURADA**

Formateur et coach en développement personnel et management, j'explore depuis plus de 15 ans le lien entre le corps et le cerveau pour une meilleure connaissance de soi. En développant le concept MBTI Postural, je permets aux dirigeants et managers de décoder les comportements à travers la motricité naturelle.

Ma philosophie : « si votre cerveau peut vous jouer des tours, votre corps ne ment pas ». J'accompagne les organisations à développer des leaders authentiques, conscients de leur posture et de leurs leviers de communication. Chaque formation est une expérience vivante, scientifique et profondément humaine.

JOUR 2

Décoder et adapter son management

- Identifier les indices comportementaux dans son équipe : langage, posture, rythme, organisation.
- Reconnaître les 4 grands styles managériaux : Pragmatique (ST), Relationnel (SF), Conceptuel (NT), Idéaliste (NF).

Atelier 1 – Profiler ses collaborateurs : création d'un *poster d'équipe* à partir des profils observés.

Atelier 2 – Adapter son management : mise en situation et feedback entre profils opposés.

Atelier 3 – Communication et délégation personnalisée : jeux de rôle et simulation de brief.

Conclusion : Bilan collectif, plan d'action individuel, feuille de route de mise en œuvre.

Méthode et outils pédagogiques

- Une approche expérientielle, vivante et ludique :
- Alternance d'exposés, d'expériences corporelles, de vidéos et d'exercices d'application.
- Travaux en binômes et en sous-groupes, pour renforcer l'intégration pratique.
- Tests moteurs et posturaux pour révéler les préférences cognitives réelles.
- Supports pédagogiques fournis (résumés, fiches profils, plan d'action).
- Documentation complète remise à chaque participant pour réviser les apports.

Prérequis

Aucun prérequis technique, mais être prêt à se remettre en question, à accueillir le feedback corporel et à expérimenter de nouvelles approches managériales.

DÉCOUVREZ VOTRE EXCELLENCE DANS L'ACTION ET CRÉEZ LE TOTEM DE VOTRE TALENT EN 3D !

#Connaissance de soi #Travailler ses points forts

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

L'imaginiez-vous ? Vous avez une Excellence d'Action **unique**, source cachée du **Talent singulier** qui vous permet de survivre et de réussir dans la jungle de la concurrence ! Plus inimaginable encore, cette Excellence peut se cristalliser dans un **TALENTOTEM® en 3D** qui n'appartient qu'à vous...

Pour le trouver, embarquez avec une petite équipe d'aventuriers déterminés et ensemble, découvrez quand et comment l'activer afin d'accroître les succès et conjurer les échecs.



OBJECTIFS

- Comprendre son processus d'excellence d'action spécifique, original et pouvoir expliquer sa cohérence ;
- Se donner des mots et des outils pour l'exprimer et optimiser son contexte et son objectif déclencheurs ;
- Mettre le meilleur de sa contribution par l'action au service des autres et de l'entreprise.
- Optimiser le travail individuel et d'équipe ;
- Repérer l'Excellence de ses collaborateurs.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, chefs d'entreprises, manager, ...

Programme

JOUR 1 • Matin

- Introduction à la notion d'Excellence d'Action en la reliant au talent du Dirigeant et à la performance de son organisation
- Récit par chaque participant de son « Aventure d'entreprise » la plus intense et la plus réussie
- 1^{re} Épreuve en équipe : identification des pouvoirs d'agir singuliers de chaque équipier dans la Dimension Détecter

JOUR 1 • Après-midi

- 2^e Épreuve en équipe : identification de votre pouvoir d'agir singulier dans la Dimension Décider
- 3^e Épreuve en équipe : identification de pouvoirs d'agir dans la Dimension Diriger
- Synthèse des 3D de l'Excellence d'action de chaque participant et questions/réponses sur vos enjeux de déclaration de votre Excellence d'action



par Ha
NGUYEN

Issu du monde de l'entreprise, il a travaillé plus de 30 ans chez Microsoft sur différents postes de Management ventes et marketing. Il accompagne depuis plus de 10 ans des personnes en transition professionnelle ainsi que des dirigeants d'entreprise pour le développement des affaires. Il a accompagné plus de 700 personnes.

Formé, habilité, sélectionné et supervisé par l'Institut de l'Action MO2I®, présidé par François BELLAMI, expert de la méthode du Mode Opératoire identitaire et Itératif® de Joël Guillon, le formateur Ha Nguyen Dac est un spécialiste de l'identification et de l'explication des processus d'action « cachés » qui structurent le rapport et la contribution au monde, unique et puissante, que chacun a auto construit au cours de son enfance. La découverte et compréhension de ses mécanismes d'excellence dans l'action va permettre d'être encore plus efficace et pertinent dans ses actions au quotidien.

JOUR 2 • Matin

- Synthèse des apprentissages et apport neuroscientifique sur la dynamique du talent dans l'action des dirigeants et son incidence sur la mobilisation de ses collaborateurs
- Identification des mobiles déclencheurs spécifiques de votre Excellence d'action à l'aide du jeu des Valeurs et Contre-valeurs
- Partage des mobiles déclencheurs de chaque aventurier et apport sur les biais de perception que vous pouvez avoir sur votre processus d'action
- Choix de 3 animaux totémiques pour symboliser la puissance des 3 dimensions singulières de votre Excellence d'Action.
- Finalisation du choix des mots de votre TalenTotem

JOUR 2 • Après-midi

- Présentation de votre TalenTotem 3D complet.
- Apport sur la valorisation de votre Excellence d'action dans l'entreprise pour favoriser la collaboration et l'expression des talents de tous
- Création d'une illustration belle et impactante de votre TalenTotem 3D
- Remue-méninges sur deux utilisations potentielles de votre Excellence d'Action :
- Mieux communiquer avec mes associés, mes équipes, mes partenaires, mes clients !
- Accrocher de nouveaux clients, développer de nouveaux produits, inventer de nouveaux business !
- Feuille de route : ce que vous faites dès demain maintenant que vous avez révélé votre Excellence d'Action.

Méthode et outils pédagogiques

Cette approche innovante est **directement expérimentée par le participant** à travers une progression d'activités collectives de recherche, de réflexion et d'expression. Stimulant et challengeant, le formateur facilite l'avancée des découvertes et de l'appropriation des acquis de chacun. Il croise aussi les apports théoriques et **les illustrations concrètes puisées dans son expérience personnelle en entreprise** et dans sa connaissance des neurosciences cognitives, de la modélisation de processus, de l'explicitation de l'action, de la psychosociologie des organisations...

GESTION FINANCIÈRE **NIVEAU 1**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Pas prise de tête, juste du plaisir et la découverte des chiffres par un angle économique.



OBJECTIFS

- Comprendre la signification du bilan et du compte de résultat ;
- Acquérir le langage minimum du banquier et de l'expert-comptable ;
- Avoir envie de se plonger dans les chiffres de son entreprise.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout gestionnaire ou dirigeant d'entreprise voulant mieux comprendre les chiffres de son entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Réflexion sur le fonctionnement de l'entreprise

- Mise à niveau des termes utilisés en gestion financière ;
- L'entreprise et son environnement ;
- Quels sont les partenaires indispensables de l'entreprise.

JOUR 1 • Après-midi

Le document d'analyse et de décision financière : le bilan

- Comment y interagissent les partenaires de l'entreprise ;
- Comment lire un bilan - Comment l'exploiter ;
- Fonds de roulement, Besoin en fonds de roulement, Trésorerie ;
- Le dirigeant est-il seul décisionnaire de l'évolution.

JOUR 2 • Matin

Le document d'exploitation : le compte de résultat

- Que représente-t-il ? - De quoi est-il constitué ?
- Quel est le seuil de rentabilité d'une activité ?
- Comment cerner et surveiller rapidement l'évolution des différentes familles de charges ?
- Quelle est la capacité d'autofinancement de l'entreprise ?
- Comment mettre en place ses propres tableaux de bord ?

JOUR 2 • Après-midi

Les documents prévisionnels : le budget prévisionnel

- La stratégie globale ;
- La recherche d'informations ;
- Les différentes approches du budget prévisionnel.



par Bruno
PASCAL

Bruno PASCAL est spécialisé dans l'accompagnement individuel de dirigeants dans l'analyse de leurs structures, le développement et la mise en place de leur stratégie et leur posture de leader. Il forme et accompagne de nombreux dirigeants en gestion financière, management, développement stratégique et connaissance de soi, notamment avec le jeu de go. Il a été membre actif et impliqué au CJD de 1992 à 1999. Il intervient dans bon nombre de forums de la métropole, au Maroc et dans l'Océan Indien.

Méthode et outils pédagogiques

- Reconstitution d'un bilan Emplois et Ressources ;
- Equation financière de l'entreprise ;
- Les bras de levier, les ratios à suivre, les courbes ;
- Reconstitution des trois niveaux du CR ;
- Représentation graphique par grandes masses ;
- Les ratios prioritaires ;
- Les SIG, les ratios majeurs, analyse des courbes-> décider.

Prérequis

Aucun, juste de la bonne volonté.

GESTION FINANCIÈRE **NIVEAU 2**

#Analyse financière #Stratégie d'entreprise

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Envie d'aller plus loin et d'anticiper au lieu de subir.



OBJECTIFS

- Travailler sur un avenir réaliste à partir de l'existant ;
- Savoir monter un prévisionnel et un plan de financement ;
- Avoir des ratios et un tableau de bord personnalisé.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout gestionnaire ou dirigeant d'entreprise voulant mieux construire et structurer l'avenir et la pérennité de son entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Positionnement, attentes, règles de confidentialité ;
- Le budget prévisionnel : L'évaluation du CA, la collecte d'informations pour les charges ;
- Étape 1 : La notion de point mort : La notion de charges fixes et charges variables.

JOUR 1 • Après-midi

- La stratégie : Analyse de l'environnement des acteurs et forces en présence.

JOUR 2 • Matin

- Le plan d'investissement : Comment financer ses investissements ;
- La trésorerie : Comment agir sur les masses du bilan.

JOUR 2 • Après-midi

- Le budget prévisionnel : Estimation précise des besoins face au projet ;
- Étape 2 : Finaliser le projet financier : Cohérence entre stratégie et chiffres ;
- Les acquis.



par Bruno
PASCAL

Bruno PASCAL est spécialisé dans l'accompagnement individuel de dirigeants dans l'analyse de leurs structures, le développement et la mise en place de leur stratégie et leur posture de leader. Il forme et accompagne de nombreux dirigeants en gestion financière, management, développement stratégique et connaissance de soi, notamment avec le jeu de go. Il a été membre actif et impliqué au CJD de 1992 à 1999. Il intervient dans bon nombre de forums de la métropole, au Maroc et dans l'Océan Indien.

Méthode et outils pédagogiques

- Présentation du logiciel PréviLogic ;
- Principe du seuil de rentabilité et logiciel PMLogic ;
- Trame de réflexion, analyse de l'environnement avec la métaphore du go ;
- Exercice pratique ;
- Vision globale du bilan ;
- Appropriation de l'utilisation de Prévilogic ;
- Recherche de pistes complémentaires.

Prérequis

De préférence, avoir suivi le niveau 1 ou avoir des bonnes notions de gestion.

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Dans un contexte d'adaptation continue et de changement permanent, il n'est pas toujours facile de mobiliser ses équipes autour des projets communs. Être capable d'obtenir des résultats, de motiver au quotidien, d'entretenir la cohésion, de développer des compétences et d'augmenter la productivité mobilise des aptitudes très différentes. Naturellement, chaque manager a ses préférences pour tel ou tel rôle managérial. Toutefois, pour être plus efficace, il est indispensable que tout manager soit conscient de ses zones de confort et de ses zones de progrès. Dans ce domaine comme dans d'autres, il est possible de s'améliorer et de se faire aider en s'appuyant sur des techniques éprouvées. C'est tout l'objet de cette formation.



OBJECTIFS

- Clarifier la fonction de management ;
- Identifier les critères de performance ;
- Savoir définir des objectifs précis et analyser les résultats ;
- Savoir mobiliser son équipe ;
- Faire monter en compétence les membres de son équipe ;
- Perfectionner l'organisation de son équipe.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Managers débutants et confirmés.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre son rôle de manager

- Les différentes fonctions du management ;
- Identifier ses modes d'interventions préférentiels ;
- Intervenir sur l'ensemble du territoire managérial.

JOUR 1 • Après-midi

Le manager gestionnaire

- Évaluer les résultats du travail d'équipe : méthodes et outils ;
- Piloter la performance par une stratégie d'objectifs C.L.A.I.R.S ;
- Savoir D.I.R.E les choses ;
- Recadrer un collaborateur.

Le manager Moteur

- Maîtriser les leviers de la motivation ;
- Savoir faire adhérer et convaincre ;
- Valoriser les comportements positifs ;
- Mettre en cohérence actes et discours.



par **Franck
LE TALLEC**

Franck LE TALLEC a développé son expertise relationnelle au contact de PME comme de grands groupes, dans le secteur privé comme dans le secteur public. Les séminaires Color Progress®, outils de positionnement du comportement des managers et des collaborateurs, sont d'ailleurs le fruit de ses 20 années d'interventions en entreprises.

JOUR 2 • Matin

Le manager coach

- Être à l'écoute pour réduire incertitudes, quiproquos et malentendus ;
- Savoir consulter en couleur ;
- Gérer le stress des collaborateurs ;
- Passer du réactionnel au relationnel : les techniques les plus efficaces.

JOUR 2 • Après-midi

Le manager Organisateur

- Savoir prioriser son action : la méthode R.E.P.O.S ;
- Faire passer des consignes de manière efficace ;
- Savoir dire non lorsque c'est nécessaire : la méthode C.R.E.D.O ;
- Réussir à être rigoureux avec la méthode et souple avec les personnes.

Méthode et outils pédagogiques

- L'approche utilisée est active et participative : elle alterne phases de découverte par les participants, apports de l'animateur et appropriation par l'entraînement (faire ressentir, faire réfléchir et faire agir).
- Elle s'appuie sur l'approche « Color Progress® » qui permet de :
 - Se repérer, comprendre, donner du sens et prendre du recul par rapport à sa pratique quotidienne ;
 - En un clin d'œil, identifier le tableau de bord de ses préférences managériales ;
 - Travailler sur la complémentarité d'équipe et comprendre les agacements mutuels ;
 - Adapter sa communication managériale aux points d'accroche de ses interlocuteurs ;
 - Identifier les biais de sa prise de décision ;
 - Évaluer ses correspondances ou ses écarts avec les rôles managériaux nécessaires.
- La démarche d'accompagnement s'articule en 4 temps :
 - **Passation du test « Color Profiles Management ».** Ce test met en lumière les zones de confort et d'évitement en matière de management d'équipe ;
 - **L'analyse des points forts et des axes de progrès :** Un temps est consacré à l'analyse. Ce temps de réflexion est accompagné de différents outils : tests, exercices pratiques, échanges avec l'intervenant... ;
 - **Des interventions sur les comportements clés et l'appropriation d'outils :** L'approche, très pratique, repose sur la résolution de cas concrets rencontrés par le manager ;
 - **Un plan d'action personnalisé** afin d'individualiser les recommandations.

Prérequis

Être concerné par une fonction managériale hiérarchique ou transversale.

MANAGER AVEC LES NEUROSCIENCES : ENTRE BIAIS COGNITIFS ET CONDUITE DU CHANGEMENT

#Management #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Faites des neurosciences votre meilleur allié pour manager vos équipes. **Comment le biais de négativité pollue votre quotidien de dirigeant et celui de vos équipes ? Comment les neurones miroirs jouent un rôle clé dans la résolution de conflits ?** Quels sont les biais cognitifs qui entrent en jeu dans la conduite du changement ? Avec cette formation, vous apprendrez à observer votre environnement au prisme des biais cognitifs et des neurosciences pour naviguer et manager plus sereinement.



OBJECTIFS

- Replacer l'humain au cœur du management, de la conduite du changement et de la santé au travail.
- IDENTIFIER les pièges du cerveau humain qui guident la prise de décision ;
- DÉTECTER les facteurs humains et les résistances neurologiques au changement ;
- DÉVELOPPER des compétences en savoir-être pour un leadership efficace et bienveillant ;
- APPLIQUER des leviers scientifiques d'accompagnement au changement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Vous êtes à l'aise à l'idée d'adopter, grâce aux Neurosciences, un nouveau regard sur votre façon de travailler ;
- Vous êtes prêts à découvrir que des *angles morts relationnels* peuvent être à l'origine d'une baisse de la performance au sein d'une équipe ;
- Vous avez conscience ou vous êtes ouvert à l'idée que manager les autres, c'est avant tout se manager soi-même.

Programme

JOUR 1 Les enjeux scientifiques dans les pratiques managériales

CONTENU THÉORIQUE

- Le modèle des 2 pilotes : le cerveau des émotions et l'alliance avec la raison
- L'impact des biais cognitifs sur la prise de décision et le libre arbitre
- Les neurones miroirs et leur rôle dans les conflits relationnels

CONTENU PRATIQUE

PRATIQUE 1 : « Oh crainte, Oh espoir ! »



par Anne-Laure
NOUVION

Docteure en biologie, chercheuse sur le cancer, puis directrice de la revue Médecine/Sciences (Québec), je suis aujourd'hui coach professionnelle certifiée, formatrice spécialisée en Neurosciences et chercheuse indépendante.

Objectif : prendre conscience du biais de la négativité (et ne plus être sous son emprise !)

PRATIQUE 2 : « La bascule des gains »

Objectif : faire basculer le biais de l'évitement des pertes vers l'objectif à atteindre (un état désiré, un projet à réaliser, une tâche à accomplir, etc.).

PRATIQUE 3 : « Miroir, mon beau miroir »

Objectif : Découvrir son angle mort relationnel et désamorcer un conflit grâce aux neurones miroirs

JOUR 2 : Notre cerveau face au stress et au changement

CONTENU THÉORIQUE

- La neurobiologie du changement
- Le stress et ses conséquences chroniques sur le cerveau
- La dopamine et l'installation d'une habitude
- Le collectif comme levier de motivation et d'engagement

Bilan et intégration : les clés scientifiques d'accompagnement au changement

CONTENU PRATIQUE

PRATIQUE 4 : « L'homéostasie organisationnelle »

Objectif : expérimenter comment je prends ma place au sein d'un collectif dans un contexte qui bouge en permanence

PRATIQUE 5 : « Perturber l'ordre »

Objectif : Déconstruire nos habitudes et offrir un nouvel angle de vue, une nouvelle façon d'aborder et d'organiser un objectif à atteindre.

PRATIQUE 6 : « L'indicateur d'alerte »

Objectif : Prévenir et identifier le risque de stress chronique

PRATIQUE 7 : « Les 7 penseurs »

Objectif : Réfléchir autrement, construire une vision à la fois globale et détaillée, prendre des décisions éclairées, élargir son champ de réflexion

Méthode et outils pédagogiques

L'approche proposée s'inspire d'une alliance entre les Neurosciences et plusieurs approches de psychologie humaniste et appliquée (PNL, CNV, Gestalt-thérapie, TCC). Le parcours universitaire et l'expertise scientifique unique de l'intervenante permettent d'offrir des points de convergences concrets entre les Neurosciences et les pratiques managériales.

Prérequis

Être ouvert à l'apprentissage, avoir envie de comprendre le fonctionnement de l'être humain et vouloir intégrer des outils pratiques issus des sciences cognitives et affectives.

MANAGER LES PERSONNALITÉS DIFFICILES

#Management #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous souhaitez décoder des situations d'impasse avec les membres de votre équipe ou vos partenaires.

« Avec Monsieur R, j'ai tout essayé : c'est peine perdue »,
« Monsieur T ? T'as entendu parler de lui ? J'dis ça J'dis rien... »,
« Madame S : tout le monde s'est cassé les dents sur ce cas ! »

Vous vous reconnaissez ?

Vous avez de tels commentaires pour vos collaborateurs ?

Vous avez déjà entendu parler de vos collaborateurs dans ces termes ?



OBJECTIFS

- Identifier une personnalité difficile
- Identifier en quoi je peux être perçu comme une personnalité difficile par une autre personne
- Repérer les outils pouvant être utilisés quand j'estime qu'un collègue est une personnalité difficile, soit pour sortir de cette appréciation, soit pour l'accompagner
- Identifier les tiers aidants afin de rapidement faire appel à eux



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeant, cadre, manager

Programme

JOUR 1 • Matin

- Ajustement d'imgo pour travailler sa capacité à aller au-delà de la représentation que l'on se fait de l'autre.
- Chaque participant définit son contrat individuel, son objectif à l'issue des 2 jours de formation.
- Définir et expliquer les concepts des signes de reconnaissance et des 4 positions de vie pour changer son prisme d'analyse des personnalités dites difficiles.
- Utiliser les apports de la PCM pour comprendre quels sont ses besoins essentiels ainsi que ceux de l'autre.

JOUR 1 • Après-midi

- Poursuivre le travail d'identification des besoins avec les outils de la PCM.
- Analyser les comportements sous stress et les « irritants » de chaque type de profil.

par **COHÉLIANCE**



Clément JACQUIER et Pierrik MUNEROT

Depuis plus de 18 ans, Coheliance accompagne les chefs d'entreprises, les cadres, les salariés et les personnes pour activer le changement et le mieux-être.

JOUR 2 • Matin

- Présenter le quadrant d'Ofman et les critères définissant une personnalité difficile
- Mettre une définition derrière des mots techniques de psychologie
- Analyser les solutions pour le manager et les potentiels bénéfices pour l'entreprise

JOUR 2 • Après-midi

- Déterminer et délimiter son rôle en tant que dirigeant et manager à l'aide des 4 balises de Roland Guinchard et des mises en situation.
- Plan d'actions individuel : mise en œuvre concrète des apports de la formation dans son entreprise

Méthode et outils pédagogiques

- Process Communication Model
- Signes de Reconnaissance et Analyse Transactionnelle
- Approche des 4 balises selon Roland GUINCHARD
- Outils du coaching pour les cas entreprises et la « chaise chaude »

Prérequis

Pas de prérequis

MÉDIATION ET GESTION DE CONFLITS

#Médiation #Gestion d'équipe

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

La qualité des relations sociales en entreprise est le socle d'un collectif de travail sain et performant.

La maîtrise des techniques de médiation et de gestion des conflits est déterminante pour les dirigeant(-e)s d'entreprise impliqués dans une véritable politique RSE et de Qualité de Vie au travail qui fait sens.

Cette formation correspond à un outil de management essentiel au quotidien pour tous les dirigeant(es).



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de détecter les premiers signes de tension, d'y réagir utilement et de mettre en pratique le processus de médiation préventive en en comprenant la finalité, l'efficacité et les écueils.

- Appréhender l'esprit de la médiation et des MARC (modes amiables de règlement des conflits) ;
- Connaître les différentes méthodes de médiation et leur finalité ;
- Maîtriser le déroulement du processus de médiation et ses étapes-clés dans sa globalité ;
- Maîtriser les techniques de questionnement et de reformulation ;
- Intégrer les qualités attachées à la posture de médiateur.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout public de dirigeants d'entreprise.

Programme

JOUR 1 • Matin

Appréhender l'esprit de la médiation comme mode de prévention des conflits

Module 1 – Esprit de la médiation et cadre juridique

- L'origine du conflit ;
- Histoire de la médiation et comparaison des différents MARC (modes alternatifs de règlement des conflits) ;
- Le cadre juridique et les différentes formes de la médiation ;

JOUR 1 • Après-midi

Module 2 – Les enjeux de la communication et la technique de l'Écoute Active

- Comprendre les enjeux de la communication ;
- Appréhender la communication verbale, paraverbale et non-verbale ;
- Intégrer le sens de la communication à travers l'usage du VAKOG ;
- Maîtriser la méthodologie de l'écoute active élaborée par Carl Rogers ;
- Mises en situation / Exercices pratiques.

L'objectif pédagogique est d'appréhender le champ de l'écoute active, de comprendre les enjeux de la communication, de pouvoir recourir à ces notions avec facilité dans son usage professionnel.



par **Caroline JOLLY**

Issue d'un parcours d'excellence en Droit des Affaires (DESS/ DJCE) au sein de l'Institut de Droit des Affaires de Nancy II et titulaire du CAPA (Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat) en 1999, j'ai exercé pendant près de vingt ans en qualité d'Avocat-Conseil en entreprise en cabinet (ERNST & YOUNG) et dans de grandes structures du secteur privé. Mon expérience professionnelle m'a permis d'acquérir une solide expertise dans la gestion des conflits de toutes natures, dans de résolution du précontentieux et dans l'apaisement des tensions interpersonnelles liées à l'encadrement interne des équipes. Formée par choix personnel à la médiation et à la négociation raisonnée, j'interviens désormais en tant que Médiateur indépendant et formatrice et aux techniques de médiation et aux enjeux de la Qualité de Vie au Travail et de la Politique RSE des entreprises. Mon expertise est axée sur la communication en entreprise, la gestion des conflits et la médiation préventive des risques psychosociaux

JOUR 2 • Matin

Maîtriser le processus de communication non-violente (CNV) ou bienveillante, ses objectifs et sa mise en pratique (grille de lecture / schémas de compréhension)

Module 3 – L'appréhension de la méthodologie de la communication non-violente et sa mise en pratique

- Appréhender la méthode de communication non-violente (CNV) ;
- Maîtriser ses étapes et la méthodologie OSBD de Marshall Rosenberg ;
- Intégrer la finalité de la méthode ;
- Définir ses objectifs de mise en pratique ;
- Exercices de mise en application / Jeux de rôles.

JOUR 2 • Après-midi

Module 4 – Les techniques associées du questionnement et de la reformulation

- Appréhender les objectifs et la technique du questionnement ;
- Maîtriser les objectifs et les techniques de la reformulation ;
- Les étapes de vérification et de validation ;
- Exercices de mise en pratiques ;
- Jeux de rôles - OSBD et Ecoute active ;

Méthode et outils pédagogiques

Mises en situation extraites et adaptées de cas réels de médiation liés à mon expérience professionnelle. Méthodes expositives, actives, interrogatives, démonstratives et participatives.

Prérequis

Aucun.

PERFORMER DANS L'INCERTITUDE : S'INSPIRER DES PRINCIPES D'ACTION DES AVENTURIERS EN MILIEUX EXTRÊMES ET IMPRÉVISIBLES

#Leadership #Intelligence situationnelle

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Comment font les aventuriers pour réussir leurs projets dans les milieux extrêmes (Everest, Pôle Nord, Pôle Sud, ...) alors que rien ne se passe jamais comme prévu ? Comment font-ils pour surmonter tous les imprévus et aléas qu'ils rencontrent lors de leurs expéditions ? En quoi ceux-ci peuvent-ils vous inspirer pour insuffler davantage d'esprit d'aventure au sein de votre entreprise, pour faire encore mieux face à l'imprévu, vivre l'incertitude comme une nouvelle normalité et développer l'agilité de vos équipes ? e.



OBJECTIFS

- Percer les secrets des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles
- R-éveiller son esprit d'aventure pour mieux faire face à l'imprévu et vivre l'incertitude comme une nouvelle normalité
- Diffuser cet esprit d'aventure au sein de son entreprise pour développer l'agilité de ses collaborateurs



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants / managers qui veulent r-éveiller leur esprit d'aventure et celui de leurs collaborateurs, pour faire face aux situations incertaines et imprévisibles.

Programme

JOUR 1 • Matin • S'INSPIRER

- Découvrir l'état d'esprit et les 5 principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles

Activité pédagogique : Conférence interactive avec mini-fims de mes expéditions à l'Everest, Pôle Nord et pôle Sud – Questions-réponses

- Faire un premier auto-diagnostic de son profil d'aventurier

Activité pédagogique : auto-diagnostic – échanges

JOUR 1 • Après-midi • EXPERIMENTER

- Expérimenter l'état d'esprit et les 5 principes d'action des aventuriers en milieux extrêmes et imprévisibles

Activité pédagogique : course d'orientation outdoor, en équipes – deriefing en équipes, à l'aide d'une grille

- Apports sur les biais cognitifs individuels et collectifs, et les motivations profondes

- Formaliser une première ébauche de son plan d'action individuel



par **Jérôme
BRISEBOURG**

Fondateur de la société All Explorers, Conférencier, formateur, aventurier. 2^e français à avoir accompli l'Explorers' Grand Slam : ascension des Seven Summits, dont l'Everest et Atteinte du Pôle Nord et du Pôle Sud). Ambassadeur de la Maison de la Planète (Boulogne-Billancourt). Étant moi-même aventurier, j'étudie depuis plus de 10 ans, les bonnes pratiques issues du sport de haut niveau et du domaine de l'aventure, pour les partager au monde de l'entreprise sous forme de formations, conférences, team-buildings ou livre (« L'art de la performance », Dunod, 2021), pour permettre à chacun de se mettre dans ses meilleures dispositions de performance, pour lui et pour ses équipes.

JOUR 2 • Matin • TRANSPOSER A SON QUOTIDIEN

- Élaborer son projet d'aventure

Activité pédagogique : atelier de travail en équipes pour définir le projet d'aventure que chacun souhaite engager au sein de son entreprise / équipe (lancement d'un nouveau produit, développement de l'activité, nouveaux partenaires, nouvelles compétences, nouveaux outils / process,...)

- Présenter son projet d'aventure pour convaincre, enthousiasmer et embarquer ses équipes

Activité pédagogique : séquence « pitch » (avec expression des questions / émotions et résistances aux changements induits)

JOUR 2 • Après-midi • TRANSPOSER A SON QUOTIDIEN (suite)

- Se préparer à accueillir l'imprévisible et développer son agilité en situation (« rien en se passera comme prévu »)

Activités pédagogiques :

- Atelier d'échanges en équipes : Se préparer à accueillir l'imprévisible
- Distinguer risques et incertitudes
- Identifier les éléments sur lesquels on peut agir et ceux qui sont hors contrôle
- Prévoir des scénarios alternatifs
- Atelier d'entraînement pour mettre en place une approche itérative type Test & Learn
- Formaliser son plan d'action individuel

Méthode et outils pédagogiques

Au cours de ces 2 jours, vous allez « sortir de votre zone de confort » et r-éveiller votre « esprit d'aventure » :

- Voyager dans les milieux extrêmes (Everest, Pôle Nord, Pôle Sud) et vous inspirer en découvrant comment les aventuriers font pour réussir leurs projets d'aventures dans ces milieux incertains et imprévisibles
- Expérimenter par vous-mêmes les principes d'action des aventuriers à travers une activité pédagogique ludique, accessible à tous : une course d'orientation semée d'imprévus !
- Participer à des ateliers individuels, collectifs, en sous-groupes, des jeux de rôles, pour mieux transposer à ses situations quotidiennes

Prérequis

- Être prêt à vouloir sortir de sa zone de confort
- Venir avec une tenue de sport, pour le 1er jour. Une activité physique est prévue, elle est accessible à tous et ne requiert pas de préparation physique préalable

RECRUTER SANS SE TROMPER

#Recrutement #Gestion RH

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Avez-vous déjà eu peur de recruter des collaborateurs qui ne font pas l'affaire ou ne restent pas longtemps et d'être obligé de tout recommencer à zéro quelques semaines après ?

Vous vous êtes déjà fait avoir par un candidat qui avait 'la tchatche', ou qui vous a plu parce qu'il avait fait la même école que vous ? Savez-vous qu'il existe d'innombrables astuces pour obtenir des CV de qualité sans forcément payer pour cela ?

Vous aussi, vous pensiez que le feeling était suffisant pour recruter avant que plusieurs recrutements foirés vous laissent dans le désarroi le plus total ?

Ça vous est déjà arrivé...

En entretien de recrutement, de ne pas toujours savoir quelles questions poser pour bien évaluer les compétences des candidats.



OBJECTIFS

En sortant de cette formation :

- Vous disposerez d'un florilège de questions intelligentes qui vous permettront de mener des entretiens pertinents et révélateurs ;
- Vous aurez drastiquement réduit le risque de vous tromper à chaque étape et notamment pendant les entretiens ;
- Vous saurez comment vous affranchir de vos biais cognitifs ;
- Vous recueillerez davantage de CV, et le plus souvent gratuitement ;
- Vos nouveaux collaborateurs correspondront tout à fait à ce que vous cherchez, et seront intégrés avec succès grâce à une gestion méticuleuse de la période d'essai.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Vous êtes un dirigeant/manager qui en a marre de :

- se tromper dans le choix de ses collaborateurs,
- ne recevoir que 2 ou 3 malheureux cv pour un recrutement critique pour sa boîte,
- perdre du temps et de l'argent en recrutement qui n'aboutissent pas,
- ou alors personne ne vous a encore dit les yeux dans les yeux que le feeling, ça compte en recrutement mais... à la fin, pas à la place de !

Programme

JOUR 1 • Matin

- Analyse des nombreux enjeux d'un recrutement en termes financiers et d'image pour l'entreprise ;
- Apprendre à rédiger un référentiel métier en s'exerçant sur son propre cas de recrutement.

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier et analyser (avantages / inconvénients) les différentes sources gratuites et payantes de CV ;
- Apprendre à rédiger une annonce qui tient compte des règles légales en s'exerçant sur son propre cas de recrutement ;
- S'entraîner à identifier ses propres biais cognitifs grâce à un exercice de regards croisés et apprendre à s'en prémunir.

par **EcloHésion**



Alain HUMBERT, Hervé MOREL, Philippe LE STRAT et Gaëlle LOZE

Alain Humbert est ingénieur de formation. Il a fondé EcloHésion en janvier 2002, un cabinet expert en management efficace qui donne le sourire. Le management de soi-même pour ensuite être exemplaire dans le management de son équipe. Il intervient dans les forums CJD depuis 2006.

Les intervenants d'EcloHésion ont tous été DRH, DG ou cadres dirigeants, y compris à l'international. Certains ont même été JD et / ou membres de clubs APM.

JOUR 2 • Matin

- Apprendre à trier rapidement des CV grâce à un cas d'école en binôme
- Préparer la journée des entretiens (oui, oui ! Tout le même jour ! Gain de temps, d'efficacité et d'image garanti)
- Apprendre à concevoir une mise en situation (évaluation des compétences sur le terrain) en s'exerçant sur son propre cas de recrutement
- Apprendre les 4 catégories de questionnement en entretien et les pratiquer grâce à des jeux de rôle.

JOUR 2 • Après-midi

- Apprendre un processus de décision collégiale qui évite toute erreur de casting grâce à un cas d'école et à préparer une intégration professionnelle du nouvel arrivant.

Méthode et outils pédagogiques

Vous appliquerez chacune des étapes de la méthode sur l'un de vos propres cas : un recrutement que vous vous apprêtez à lancer ou qui est en cours ou un recrutement ancien que vous avez foiré et sur lequel vous souhaitez capitaliser pour l'avenir.

- Exercice pratique de rédaction du référentiel métier du poste que vous recrutez
- Analyse d'annonces illégales ou pas vendeuses proposées par le formateur
- Exercice pratique de rédaction de l'annonce du poste que vous recrutez
- Exercice pratique de tri d'une pile de CV en binômes
- Exercice pratique pour concevoir une mise en situation sur l'une des compétences issue de votre propre recrutement
- Jeux de rôles de conduite d'une courte séquence d'entretien pour évaluer votre capacité à formuler des questions utiles et à vous démarquer de vos biais cognitifs Une mind map des principes clés que vous bâtissez au fur et à mesure avec le formateur
- Un « nuancier » qui regroupe tous les outils vus pendant la formation sous un format pratique et ergonomique
- Vous remplirez au fur et à mesure votre propre plan d'action post-formation, ce qui vous mettra dans la dynamique dès le samedi.
- Vous pourrez faire tous les exercices en temps réels et en digital grâce aux fichiers vierges et aux templates et modèles fournis sur votre extranet. Vous aurez tout ce qu'il faut pour mener vos recrutements en parfaite autonomie

Prérequis

Avoir un recrutement à mener prochainement ou vouloir comprendre ce qui a pu mal se passer lors d'un précédent recrutement.

NEW

BOOSTER VOS VENTES BTOB AVEC LA MÉTHODE DE L'ÉCHIQUIER

#Vente complexe #Conduite de négociation

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous avez déjà eu l'impression de perdre une affaire alors que vous aviez la meilleure offre ?

Vous arrive-t-il de rester bloqué dans un compte sans savoir pourquoi ?

Savez-vous que le taux de conversion moyen des affaires en BTB en France est de 20% ?

Découvrez comment la Méthode de l'Échiquier transforme vos affaires en véritables parties gagnantes.



OBJECTIFS

- Transformer votre taux de conversion et choisir vos combats.
- Ne plus subir vos appels d'offres mais en faire des opportunités stratégiques.
- Comprendre en profondeur vos clients et leurs motivations.
- Gagner en assertivité et en crédibilité auprès des décideurs.
- Répartir vos efforts là où ils rapportent vraiment.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

- Les dirigeants et managers commerciaux qui veulent arrêter le *tourisme commercial* et augmenter leur efficacité et transformer durablement leur taux de conversion.
- Les chefs d'entreprise qui veulent cesser de subir leurs appels d'offre et choisir leurs combats avec une stratégie claire de go/nogo
- Les entrepreneurs qui veulent prospecter de façon stratégique sans s'épuiser en passant du temps sur les prospects qui ont 80% de chance de signer

Programme

JOUR 1 • Matin

- Pourquoi changer de Méthode ?
- Découvrir les fondamentaux de la méthode de l'échiquier : L'organisation du client, les enjeux, les pièces et leur rôle, la prise d'information et la triangulation.
- Mettre en place les conditions pour jouer une partie avant de répondre à une demande ou chasser une opportunité (conquête).
- Traitement d'un cas fil rouge de l'un des participants
- Quiz Kahoot



par **Stéphane GAUTHIER**

Entrepreneur et formateur en stratégie commerciale, je transmets aux dirigeants et managers la Méthode de l'Échiquier, un outil pragmatique et puissant pour aborder la vente BtoB en mode stratégique. Ma conviction : la vente est un jeu complexe qui se gagne par l'analyse, l'anticipation et l'assertivité. J'accompagne les dirigeants à changer de posture, à sortir du tourisme commercial et à transformer leurs taux de conversion.

JOUR 1 • Après-midi

- Identifier et cartographier les acteurs et les pièces de l'échiquier.
- Détection des enjeux pour toutes les pièces : Pratiquer l'art du questionnement.
- Avancer dans la partie, définir une tactique et une stratégie, développer l'assertivité à tous les niveaux.
- Traitement d'un cas fil rouge de l'un des participants
- + Quiz Kahoot

JOUR 2 • Matin

- Construire une stratégie de compte et une grille Go/No Go, choisir ses combats, savoir refuser une affaire.
- Mener une investigation de compte en équipe.
- Définir la prochaine meilleure action/question à chaque étape.
- Traitement d'un cas fil rouge de l'un des participants
- + Quiz Kahoot

JOUR 2 • Après-midi

- Le scoring d'investigation : savoir mesurer objectivement l'état d'avancement d'une affaire.
- Se challenger, débriefer et se poser les bonnes questions. L'art de la soutenance et les réponses aux objections.
- Traitement d'un cas fil rouge de l'un des participants
- + Quiz Kahoot

Méthode et outils pédagogiques

Une pédagogie ludique et participative : jeux de rôle, mises en situation réelles, utilisation de cas fil rouge, apports théoriques interactifs, quiz et utilisation d'outils digitaux (Kahoot). Chaque participant repart avec un plan d'action concret.

Prérequis

- Être dirigeant, manager ou responsable commercial.
- Avoir l'ouverture pour remettre en question ses pratiques et accepter le feedback.

DEVENIR UN PROFESSIONNEL AUGMENTÉ AVEC L'IA CHATGPT

#Réseaux sociaux #Personnal branding

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

En deux journées progressives, découvrez comment ChatGPT peut devenir votre allié stratégique au quotidien. Du dialogue de base aux techniques avancées d'automatisation, développez une maîtrise complète et responsable de l'IA générative pour gagner en temps, en créativité et en impact professionnel durable



OBJECTIFS

- Décoder l'IA : comprendre ses forces et ses limites et adopter une posture professionnelle et responsable.
- Dialoguer avec l'IA (ChatGPT) : obtenir des réponses claires, pertinentes et exploitables grâce à la méthode RTCF.
- Explorer les outils de l'IA (ChatGPT) : gagner du temps et diversifier ses productions (textes, documents, images, organisation, veille).
- Façonner l'IA (ChatGPT) : personnaliser ses usages et transformer des tests ponctuels en stratégie durable.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Dirigeants, managers, responsables d'équipes ou toute personne souhaitant intégrer l'IA dans ses pratiques professionnelles et transformer ses usages ponctuels en stratégie durable.

Programme

INTÉGRER CHATGPT DANS VOTRE QUOTIDIEN

JOUR 1 • Matin

- Découverte guidée de l'IA : démystifier la "boîte noire" et identifiez les usages concrets
- ChatGPT en action : paramétrage, interface, astuces cachées et démonstrations live

JOUR 1 • Après-midi

- L'art du prompting : la méthode RTCF (Rôle, Tâche, Contexte, Format)
- Interactions avancées : reformuler, condenser, approfondir, rechercher des sources
- Bibliothèque de GPTs spécialisés : vos nouveaux "super-assistants"



par Régis BUTTY

Régis Butty est formateur en Intelligence Artificielle et expert de l'IA générative. Fort de plus de 20 ans d'expérience en formation et conseil, il aide les professionnels à transformer l'IA en levier de performance et de créativité. Sa pédagogie associe expertise digitale et dimension humaine, en rendant accessibles les concepts les plus complexes. Passionné par la pleine conscience et la philosophie, il explore les liens entre intelligence artificielle et esprit humain pour promouvoir une IA éthique et au service de l'intelligence collective.

PASSER AU NIVEAU EXPERT

JOUR 2 • Matin

- ChatGPT comme tuteur intelligent : apprendre plus vite et mieux retenir
- ChatGPT comme consultant spécialisé : recherches approfondies et rapports fiables
- ChatGPT comme traitement de texte augmenté : co-production de documents de qualité
- ChatGPT comme graphiste : génération d'images et d'illustrations

JOUR 2 • Après-midi

- Context engineering : configuration personnalisée (instructions, mémoire, connecteurs)
- Projets : espaces dédiés, intégration documentaire, historique des échanges

Méthode et outils pédagogiques

- Ateliers pratiques, cas concrets et mises en situation
- Approche participative favorisant échanges et co-construction
- Livret pédagogique fourni en format digital dès le début de la formation, pour suivre les contenus et réaliser les exercices.

Prérequis

- Ordinateur connecté à Internet
- Compte ChatGPT (gratuit suffisant pour Jour 1, payant recommandé pour Jour 2)

VENDEZ COMME VOUS ÊTES

Avant j'aimais pas vendre !

#Stratégie commerciale #Connaissance de soi

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous voulez conduire un rendez-vous commercial en maîtrisant les principales techniques de vente et de communication.

- Vous avez l'impression de subir les RDV commerciaux ?
- Vous avez peur face à un prospect ?
- Vous ne savez pas comment aborder un RDV ?

Vous allez apprendre à mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion et gagner plus d'affaires.



OBJECTIFS

Découvrez la vente relationnelle et appréciez la rencontre avec un prospect. Aimez la vente et appliquez les techniques de vente pour être plus performant en rendez-vous commercial.

- Qu'est-ce que la vente ;
- Mener un entretien de vente pour augmenter votre taux de conversion ;
- Identifier les mécanismes de la communication de vente ;
- Appliquer les différentes phases d'un rendez-vous commercial (méthode les 4 C) ;
- Mise en application des principales techniques de vente ;
- Identifier votre courbe de confiance pour être plus efficient.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants et collaborateurs qui en ont assez de subir les rendez-vous commerciaux. Les dirigeants et collaborateurs qui pensent qu'être tchatcheur est une qualité commerciale. Les dirigeants et collaborateurs qui veulent gagner en efficacité commerciale. Les collaborateurs que vous avez envie de motiver et former à la vente.

Programme

JOUR 1 • Matin

La vente, c'est quoi ? Les objectifs du rendez-vous. Identifier ses freins et s'appuyer sur ses moteurs. Les techniques de communication.

JOUR 1 • Après-midi

Comment influencer son interlocuteur. Les principes de PNL. Les principes fondamentaux de la vente. Les 4 phases du rendez-vous commercial.



par Alain
MULERIS

Alain MULERIS de VITAMINE V est consultant formateur en développement commercial. Plus de 20 ans de pratique de vente et de direction commerciale en PME lui permettent de placer le processus de vente au cœur de l'entreprise. Auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » Eyrolles.

JOUR 2 • Matin

Réponses aux objections. Travailler son mental. Jeux de rôles : mise en situation de RDV commerciaux.

JOUR 2 • Après-midi

Jeux de rôles et exercices pratiques de mise en situation en vidéo. Prenez et respectez vos engagements commerciaux et votre plan d'actions.

Méthode et outils pédagogiques

Venez comme vous êtes, ce sera parfait. Vous participerez à des ateliers en binôme et en groupe pour vivre différente situation de vente. Grâce à des jeux de rôles, nous allons travailler la vente relationnelle avec celle/celui que vous êtes.

Prérequis

Avoir envie d'apprendre et vouloir se perfectionner dans la conduite d'entretien de vente. Préparer des cas délicats vécus avec des prospects/clients réels et venir avec des situations commerciales réelles. Venir avec votre ordinateur.

DEVENEZ DÉTECTIVE DU NON VERBAL (Apprenez à lire les pensées grâce au langage du corps)

#Communication non verbale

#Intelligence relationnelle

Pitch vidéo

Durée 2 JOURS • 14 HEURES



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes-vous déjà retrouvé dans une situation où vous ne savez pas si la personne en face de vous, vous ment ?

Les mots ne révèlent qu'une infime partie du message... Je peux dire oui avec les mots et penser non avec mon corps. Devenez des détectives de la communication en décodant le langage corporel de votre interlocuteur et mettez à jour ses non-dits. Repérer les incohérences, identifier les items corporels, et adapter votre communication en vous ajustant à votre interlocuteur.

Devenez un super communicant !



OBJECTIFS

- Vous pourrez repérer dans quelle dynamique mentale et corporelle vous êtes et celle de la personne avec qui vous communiquez ;
- Vous reconnaîtrez la cohérence entre le verbal et le non verbal ;
- Vous saurez lire les émotions authentiques et/ou fabriquées ;
- Vous gagnerez en confiance en repérant tout de suite les non-dits (les vôtres y compris) ;
- Vous prendrez conscience de la notion de lien et de distance dans la communication
- Vous saurez déjouer les mauvais communicants, leur gestuelle trafiquée et apprendrez à vous défaire des mots dans des situations de doute et à observer le non-verbal ;
- Vous deviendrez acteur de votre communication en prenant conscience de ce qui se joue dans le non-verbal.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui en ont marre de ne pas savoir si leur message a été entendu et compris Les dirigeants qui veulent recruter le bon candidat... Les dirigeants qui se rêvent agent du FBI et qui veulent traquer le mensonge Les dirigeants qui souhaitent devenir des supers communicants et lire les pensées de l'autre au travers du langage du corps.

Programme

JOUR 1 • Matin

Comprendre le rôle du non-verbal dans la communication – Non-verbal et Synergologie- Visionnage de vidéos – Exercice filmé du « Bonjour » de présentation des candidats qui sera analysé en J2. Comment naissent les mouvements du corps dans notre cerveau ?



par Céline
DELAVEAU

Diplômée de l'école supérieure de commerce du CNAM (ICSV) et du Conservatoire Régional de Nantes, Céline DELAVEAU a tout d'abord passé quelques années en entreprise puis s'est produite comme danseuse, chanteuse et comédienne pendant plus de 25 ans dans les théâtres parisiens. Elle anime en parallèle depuis plusieurs années des sessions de prise de parole en public et de coaching sur la confiance en soi. Elle a affiné son cursus en suivant une formation diplômante de 2 ans en tant que spécialiste du langage corporel à l'Institut Européen de Synergologie®.

Faire tomber les stéréotypes et idées reçues sur le langage du corps. Décoder la gestuelle – Langage des mains, gestuelle, dynamique corporelle du dominant – Signification de nos gestes, aptitude à négocier, à convaincre, à se positionner – Visionnage de vidéos et exercice individuel de décryptage avec un panorama de photos. Faire un geste, c'est exprimer une émotion. L'analyse de la gestuelle et du langage des mains montrent la transmission de la pensée et de nos valeurs. Que veulent dire nos gestes ?

JOUR 1 • Après-midi

Décoder les non-dits dans la communication - les non-dits et les micro-démangeaisons - les mouvements de la bouche - Visionnage de vidéos et exercices individuels de décryptage. « L'importance dans la communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit ». Notre langage corporel révèle les contradictions et les malaises lors de nos interactions en s'exprimant à notre insu. Lire ce qui n'est pas dit est une force dans les négociations.

JOUR 2 • Matin

Reconnaître l'authenticité dans la communication – les émotions et leurs items – visage dissymétrique – visionnage et analyse de vidéos. Observer sans quel état d'esprit est mon interlocuteur – axes de tête, clignements – Jeux de rôle. Observer si notre interlocuteur est dans le lien, dans la spontanéité, la connexion ou au contraire dans la distance, l'analyse et le contrôle de son discours et/ou de son langage corporel pour adapter son discours et sa persuasion. A-t-il besoin d'être convaincu ou l'est-il déjà ? Êtes-vous certain que votre message a été entendu et compris ?

JOUR 2 • Après-midi

Comprendre l'ouverture et la fermeture – exercices en duo Les croisements de jambes et de bras expriment-ils toujours la fermeture ? Décrypter l'autre – repérer le non verbal en situation de communication - Jeux de rôle et analyse de la vidéo du jour 1.

Méthode et outils pédagogiques

Visionnage et décryptage de nombreuses vidéos illustrant les thèmes du langage corporel abordés. Alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques. Exercices de mise en situation filmée - décryptage collectif. Jeux de rôle. Livret du Participant.

Prérequis

Admettre que la communication ne repose pas que sur le verbal et sur une gestuelle contrôlée et fabriquée.

L'ART DE LA REPARTIE

#Communication #Art oratoire

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

 **Pitch vidéo**



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous vous êtes déjà dit « Ah j'aurais du dire ça ! » ?

Il paraît que les bonnes répliques arrivent toujours le soir quand on se refait la scène. Avec cette formation, nous vous proposons de trouver les bons mots au bon moment. La répartie c'est tout un art et vous êtes sur le point d'en devenir les artistes.



OBJECTIFS

Prendre conscience :

Pour le participant, il s'agit de prendre conscience de son rapport à l'autre dans le but d'adapter son comportement. Le fait de pratiquer en groupe permet de mettre le sujet en mode systémique : le sujet dans son environnement.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Tout directeur, manager et cadre en contact avec de multiples interlocuteurs.

Programme

JOUR 1 • Matin

Lâcher-prise

- Échauffement physique + énergie = Trouver la détente propice à la créativité ;
- Extraits vidéo de joueurs en match d'improvisation ;
- Se mettre en action ;
- J'apprends à dire oui à la proposition de l'autre. Je m'intègre à la proposition de l'autre. Je précise les informations ;
- Donner les moyens d'accepter pour interagir avec l'autre : Je désamorce le réflexe de défense négative.

JOUR 1 • Après-midi

Gestion des émotions

- Ne pas se laisser submerger par ses émotions ;
- Les 3 secondes.

Creativité

- Sortir de l'attendu/ se surprendre et surprendre.
- Ouvrir son esprit pour rebondir facilement sur les propos de mon interlocuteur ;
- Trouver la spontanéité : si on ne rebondit pas dans la seconde, c'est perdu.



par Fanny
HILD

Spécialiste de l'Improvisation Théâtrale (13 ans de pratique). Diplômée du Conservatoire d'Art Dramatique de Roubaix (5 ans de pratique). Formée à la PNL (Technicienne / praticienne) et à l'Element Humain.

JOUR 2 • Matin

Trouver son style

- Savoir raconter une histoire / Savoir utiliser des registres émotionnels ;
- Explorer la fonction narrative sous toutes ses facettes ;
- Faire adhérer le public en s'appuyant sur le récit et les émotions.

Choix des mots

- Être très attentif aux mots et tournures de phrases ;
- Test sur les projections personnelles ;
- Sensibilisation au VAKOG : Vocabulaire Visuel / Auditif / Kinesthésique.

JOUR 2 • Après-midi

- Improviser sur votre sujet (présentation de projet, présentation de bilan chiffré, rapport d'activité...) et le rendre intéressant / Gérer les imprévus du public ;
- On peut se sortir de toute situation si on est à l'écoute, et dans la détente.
- Construire avec l'autre
- Improviser à plusieurs ;
- Découvrir qu'improviser, c'est possible ! Et que l'on y prend du plaisir !

Méthode et outils pédagogiques

Les techniques, issues du théâtre d'improvisation, sont ludiques et concrètes. Le participant est mobilisé physiquement et émotionnellement durant toute la formation. Les techniques vont mettre en évidence les petits travers de chacun, et vont permettre de proposer des améliorations concrètes, visibles de suite.

Combattre les automatismes

Les techniques vont mettre en évidence les petits travers de chacun, et vont permettre de proposer des améliorations concrètes, visibles de suite.

Prérequis

Aucun.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

#Communication #Prise de parole en public



par Frédéric
CATELAIN

Durée 2 JOURS • 14 HEURES

Pitch vidéo



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Chaque semaine, un dirigeant est amené à parler en public. **Faire une présentation pour un client, motiver les collaborateurs en réunion ou encore présenter son entreprise lors d'un événement, il y a toujours une bonne occasion de parler en public**, mais êtes-vous sûr de savoir comment faire pour que l'attention soit à son paroxysme et pour que vos messages laissent une trace indélébile ? Avec cette formation, vous apprendrez à gérer vos émotions, vos peurs, votre stress et surtout votre corps pour que chacune de vos prises de parole reste dans les mémoires !



OBJECTIFS

- Oser s'exprimer ;
- Savoir rendre efficace son expression orale ;
- Savoir se faire comprendre ;
- Savoir développer la confiance en soi.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Toute personnes ayant des contacts dans son travail.

Programme

JOUR 1

Découverte et analyse des critères de base conduisant à une expression efficace.

Prise de conscience de l'engagement total du corps, de la voix, de l'esprit pour assurer l'efficacité d'un message.

JOUR 2

Intervention de chaque participant dans 6 à 7 situations différentes au cours de cette journée.

Exercices particuliers concernant l'improvisation, la préparation d'un exposé, la lecture d'un texte...

Axes de progrès qui s'appliquent à l'environnement professionnel :

- Oser s'exprimer ;
- Savoir rendre efficace son expression orale ;
- Savoir se faire comprendre ;
- Savoir développer la confiance en soi.

Formateur depuis plus de 25 ans, depuis 2007 au CJD, mon carburant, c'est faire progresser l'Autre. Il en va de même dans mes activités extra professionnelles où j'aime transmettre et voir grandir l'Autre. Qu'il se découvre et développe ses capacités. Ma satisfaction au quotidien, c'est de voir les participants à mes formations se perfectionner quel que soit leurs compétences de départ. Fervent défenseur de la bienveillance, je l'utilise pour aller chercher chez chacun et chacune son potentiel...

Méthode et outils pédagogiques

La méthode essentiellement pratique et dynamique, est basée sur des exercices progressifs où chaque participant intervient dans des situations qui évoluent au cours de ces journées.

Les interventions sont filmées et analysées au magnétoscope avec l'animateur dans une conduite dynamique qui permet au stagiaire d'atteindre son objectif de performance personnalisé pour mieux communiquer dans son environnement professionnel.

Le CD rom sur lequel ses interventions sont enregistrées est offerte au participant à la fin de la formation, afin qu'il puisse mesurer les progrès et les acquisitions qu'il a faites lors de ces journées de travail.

Prérequis

Aucun.

RACONTEZ VOTRE HISTOIRE AVEC SUCCÈS (STORYTELLING)

#Communication #Story-telling

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

Pitch vidéo



par Philippe
LAMBLIN

Dirigeant de Version définitive, formateur en story-telling et en prise de parole en public, coach en communication, auteur de théâtre (3 pièces publiées), metteur en scène.



POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Vous êtes sûr que votre entreprise crée une valeur particulière pour ses clients mais avez du mal à trouver le bon message pour le communiquer.

C'est normal, ce n'est pas d'un message dont vous avez besoin, mais d'une histoire !

Car seule une bonne histoire saura puissamment mettre en valeur ce qui dans votre parcours et dans celui de votre entreprise rend votre offre unique.



OBJECTIFS

- Grâce à notre formation vous saurez mieux détecter dans votre histoire et celle de votre entreprise les pépites narratives à utiliser à des fins de communication !
- Vous saurez construire les histoires dont vous avez besoin pour faire rayonner votre activité.



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants qui croient en leur histoire mais ont besoin d'apprendre à bien la raconter.

Programme

JOUR 1 • Matin

- Comment se servir de la puissance des histoires dans le monde de l'entreprise ?
- Comment repérer les pépites narratives dans mon histoire ?

JOUR 1 • Après-midi

- Construire une histoire ;
- Construire l'histoire dont j'ai besoin aujourd'hui.

JOUR 2 • Matin

- Choisir la forme et le support le plus adéquat pour diffuser mon histoire ;
- Pitcher et tester mon histoire.

JOUR 2 • Après-midi

- Finaliser mon histoire ;
- Écrire la suite de mon histoire de chef d'entreprise avec plus de lucidité et d'inspiration.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant deux jours, vous allez, tel un auteur de série, être immergé dans une « writing room » en compagnie d'autres auteurs. Mais votre matériau, ce sera votre vie et celle de votre entreprise.

Tantôt en groupe où vous recevrez les outils dont vous avez besoin pour construire et tester votre histoire, tantôt seul, pour réfléchir et écrire, vous embarquerez dans une machine à naviguer dans votre passé, votre présent et votre avenir.

Tels les premiers conteurs ou les griots africains, vous serez appelés à pitcher votre histoire face au groupe. Vous pourrez ainsi bénéficier de son « feed-back ».

Prérequis

Nous demandons à chaque dirigeant de remplir un questionnaire en amont de la formation.

Il leur permettra d'identifier :

- Ce qui a été déclencheur de la création de leur entreprise ;
- Les plus grands succès de leur entreprise ;
- Les crises majeures et les conséquences qu'elles ont eues sur l'évolution de leur entreprise ;
- Les rencontres déterminantes qui ont jalonné leur vie ;
- Les révélations qu'ils ont pu avoir et qui ont changé la vie de leur entreprise ;
- Les rêves qu'ils ont pour leur entreprise.

NEW

À LA RECHERCHE DE TON PROPRE CLOWN



par Sandra PELISSON

#Prise de parole en public #Confiance en soi

Durée 2 JOURS - 14 HEURES

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Il était une fois un clown qui habitait au plus profond de chaque enfant.

Il ne demandait qu'à exister pour montrer aux enfants de quoi il était capable et combien il pouvait l'aider et lui servir d'appui dans sa vie de tous les jours, à l'école et même plus tard, quand il sera adulte.

C'est pour cela que cette formation est née : pour que ce clown intérieur puisse enfin s'exprimer et prouver à chaque enfant qui le porte en lui combien il est capable, doué, intelligent émotionnellement et relationnellement, exceptionnel.



OBJECTIFS

- Laisser émerger son clown intérieur et découvrir toute sa richesse
- Développer des croyances positives sur soi
- Gagner en confiance et en estime de soi
- Dépasser ses peurs et oser davantage



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les enfants de JD qui ont envie de gagner en confiance, en créativité et en expression

Programme

JOUR 1 - Matin

- Se mettre en conditions physique, corporelle et mentale grâce l'échauffement du clown.
- Evaluer son potentiel créatif, sa réactivité et sa capacité à créer en équipe avec l'exercice du « tableau vivant ».

JOUR 1 - Après-midi

- Développer son expressivité et sa capacité à oser grâce au jeu du « Qui suis-je ? »
- Gagner en créativité et en assurance avec « Les marionnettes ont la parole ».

JOUR 2 - Matin

- Pratiquer l'observation et l'écoute active de l'autre grâce au « Cœur miroir ».
- Renforcer ses compétences créatives avec l'exercice de « L'objet mystérieux ».

JOUR 2 - Après-midi

- Concevoir une pièce théâtrale pour évaluer sa capacité à cocréer et à travailler en équipe.

« Tous les chemins mènent à soi »...

Cette citation de Jacques Lanzman résume parfaitement ce que Sandra cherche à mettre au travail dans ses accompagnements et ses formations, c'est-à-dire une meilleure connaissance de soi, de ses compétences, de son potentiel pour gagner en confiance, en performance, en humanité.

À partir de là, tout devient possible pour déployer tout son potentiel, y compris en termes de savoirs-être. Sandra croit fortement à l'approche artistique comme un autre moyen d'atteindre ses objectifs, d'apprendre de soi et des autres, de grandir humainement et professionnellement, de se dépasser.

Méthode et outils pédagogiques

Pendant 2 jours, les enfants seront invités à participer à des ateliers de travail collectifs et en binôme leur permettant progressivement de développer leurs capacités à créer, à s'affirmer ou bien à canaliser. Ils renforceront leur imaginaire, leur confiance en eux et l'écoute de l'autre.

Basée principalement sur l'expérientiel, cette pédagogie inversée permettra à chacun d'apprendre par soi-même à partir de jeux de rôles et d'improvisations multiples.

Nous allons évoluer doucement et dans un cadre suffisamment sécurisant vers rencontre de son clown intérieur plein de ressources et de capacités, le tout avec le plus important : s'amuser.

Prérequis

Aucun, tous les enfants sont bienvenus à partir de 5 ans

NEW

ÊTRE UNE FAMILLE AGILE ET AUTONOME

#Agilité #Assertivité

Durée 2 JOURS • 14 HEURES • CO-ANIMATION

POURQUOI FAIRE CETTE FORMATION ?

Savez-vous que plus d'un parent français sur deux (56%) se sent coupable de ne pas passer assez de temps avec ses enfants ? Venez allier temps en famille et apprentissage, s'amuser tout en co-crédant de l'autonomie en famille et expérimenter les outils pour se dire les choses grâce à un duo mère-fille décoiffant !



OBJECTIFS

- Découvrir les supers pouvoirs d'une famille agile et autonome
- Célébrer les moments de satisfaction et de victoire de la famille
- Accueillir positivement les besoins et les changements de la « tribu »
- Co-construire son histoire familiale



CETTE FORMATION EST FAITE POUR VOUS

Les dirigeants, à la fois parents et managers, et qui n'ont pas peur de venir avec leur conjoint et actionnaire(s) dans la vie, c'est-à-dire leur(s) enfant(s) ! #mêmepaspeur

Programme

JOUR 1 • Matin

Prise de conscience du chemin à parcourir pour devenir une famille agile et autonome : identifier les obstacles, les freins, ce qui empêche l'autonomie au sein de ma famille mais aussi les fondations qui charpentent notre famille et nos valeurs

JOUR 1 • Après-midi

Appréhender les bases d'une communication assertive et non violente, prendre conscience de mes émotions et sentiments et de l'impact de mes besoins sur ma communication et le fonctionnement de mon cerveau face aux émotions, conséquence sur les apprentissages

JOUR 2 • Matin

Identifier et pratiquer les outils de la famille agile, créer son propre Kanban familial, co-construire les rituels et routines de ma famille, découvrir deux outils pour faciliter la recherche de solutions et l'action (les 5 pourquoi et le « binôme »)

JOUR 2 • Après-midi

Créer un espace de discussion grâce à la « Rétrospective », découvrir plusieurs formats de rétrospective, pratiquer un exercice d'expression libre de la famille grâce à la retro, co-écrire sa charte familiale Mettre en place un plan d'action

par Alexandrine



et Apolline LOUBRADOU

Alexandrine : Maman de deux « grands » enfants de 17 et 20 ans, qui ont grandi de façon « agile et autonome », elle a aussi été manager d'équipes pendant plus de 15 ans en France et à l'étranger et depuis 9 ans consultante en transformation culturelle et intelligence collective, elle aide les organisations comme les personnes à améliorer leur communication, fluidifier le travail en collectif et réussir les transformations managériales à l'ère du numérique.

Apolline a vécu la majorité de sa vie à l'étranger, née à Barcelone, et donc bilingue espagnol, c'est une vraie passionnée : des chevaux d'abord, qu'elle monte depuis l'âge de 5 ans et de l'entrepreneuriat. Co-gérante de l'entreprise familiale de formation, Apolline est en cours de création de sa deuxième entreprise orientée équitation éthologique et connexion cavalier-cheval.

Méthode et outils pédagogiques

Formation interactive et ludique, basée sur des partages d'expériences entre familles, moments de jeux, expérimentation des outils en sous-groupe famille, co-construction de votre nouveau modèle familiale en mode agile et coopératif et surtout un binôme mère-fille à l'écoute de chacun de manière personnalisée : parent autant qu'enfant !

Prérequis

- Êtes-vous prêt à adhérer aux valeurs de la famille agile et autonome :
- La création de bonheur en famille plutôt qu'une occupation du temps exhaustive
- La collaboration plutôt que la négociation contractuelle L'adaptation aux besoins de chacun plutôt que le suivi de principes
- Alors vous avez tous les prérequis ! Et accessoirement avoir au moins 7 ans ;)

Formation : PARENTS, ADOS, IA : MODE D'EMPLOI

Comprendre, expérimenter et apprivoiser l'IA en famille



L'intelligence artificielle s'invite dans le quotidien des familles. Elle fascine, questionne... et parfois inquiète.

- 👉 Comment accompagner ses enfants sans subir ?
- 👉 Comment transformer l'IA en opportunité plutôt qu'en risque ?

Pendant 2 jours, vous vivez une expérience unique en famille : vous testez, vous comprenez, vous créez... et vous repartez avec des repères clairs.

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée : 2 jours (14h de formation)
Rythme : 9h-12h30 / 14h-17h30 (pauses incluses)
Format : Présentiel, en salle équipée
Taille du groupe : 4 à 5 familles (20 personnes maximum)

À partir de la classe de 3^{ème}

OBJECTIFS

- Comprendre ce qu'est l'intelligence artificielle, ses usages et ses limites
- Savoir utiliser l'IA pour apprendre et produire des contenus, en développant curiosité et créativité
- Intégrer l'IA de manière réfléchie et responsable au sein de la famille

FORMATEUR

Régis Butty ([linkedin.com/in/regisby](https://www.linkedin.com/in/regisby)) est formateur en intelligence artificielle, avec plus de 20 ans d'expérience en pédagogie. Il accompagne notamment les dirigeants au sein du Centre des Jeunes Dirigeants. Son approche, centrée sur l'humain et la personne augmentée, fait de l'IA un levier d'autonomie, de créativité et de développement des capacités.

PROGRAMME

1 – Comprendre l'IA par l'expérience

4 expériences philosophiques pour explorer ce qu'est (et n'est pas) l'IA, ses capacités et ses limites.

- 👉 Développement de l'esprit critique et compréhension intuitive

2 – Apprendre avec l'IA

Utiliser l'IA comme un allié pour mieux comprendre, s'entraîner et gagner en autonomie.

- 👉 Méthodes concrètes et directement applicables

3 – Créer avec l'IA

Produire des contenus en famille et passer de consommateur à créateur.

- 👉 Créativité, collaboration et passage à l'action

4 – Utiliser l'IA en confiance

Adopter les bons réflexes : vérifier, protéger, décider quand utiliser l'IA.

- 👉 Esprit critique et cadre d'usage partagé

MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Ateliers pratiques, cas concrets et mises en situation
- Approche participative favorisant échanges et co-construction
- Livret pédagogique au format digital

PRÉ-REQUIS

- Aucune connaissance technique requise. Juste de la curiosité et l'envie de comprendre.
- Disposer d'un compte actif payant sur une IA (ChatGPT, Gemini, ou autre) par famille.
- Venir avec un smartphone et un ordinateur portable par famille



RESTONS EN CONTACT

Informations inscriptions :

formation@cjd.net 

Qualiopi 
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante

ACTIONS DE FORMATION